İSTANBUL İNŞAATÇILAR DERNEĞİ'NİN AYLIK DERGİSİ

İNDERgi



Sayı: 113 / Mart 2018 / Yıl 12
Fiyatı: 5 TL



Yaşanası Pilot Şehirler

Dosya
Kapı ve Pencere Sektörü İnovatif Ürünlerle Büyüyor

İzmir Markalı Konutun Yeni Üssü Oldu

Çanakkaleli Markalı Konut İstiyor

GYODER: Maketten Satışta Cayma Cezası Artırılsın

TOKİ'den İstanbul'a 4 Bin Sosyal Konut



- 6 ÇUKUR
- 2 DRIVING RANGE
- 2 PUTTING RANGE
- 1 CHIPPING RANGE
- 46.000 m2 GOLF SAHASI
- CLUB SOSYAL ALANLARI

İSTANBUL İNŞAATÇILAR DERNEĞİ'NİN AYLIK DERGİSİ
İNDERgi

İmtiyaz Sahibi
İNDER İstanbul İnşaatçılar Derneği İktisadi İşletmesi
Yönetim Kurulu Başkanı
A.Nazmi DURBAKAYIM

Adres: TEKNİK YAPI PLAZA
Barbaros Mah. Ihlamur Bulvarı.
Uphill Court C5 Blok A Girişi No:10A
Batı Ataşehir İstanbul -TR-34746

Sorumlu Yazı İşleri Müdür Üye

Abdullah BAYSAL

Adres: İzzettin Çalışlar Sok.
Emekli Subay Evleri, Güven Apt. No:4
K:3 D: 7 Esentepe - İSTANBUL

İNDER Yönetim Kurulu Sayman Üye
İrfan AŞÇIOĞLU

İNDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
M. Emre ÇAMLIBEL

Adres: Re-Pie Gayrimenkul Portföy Yönetimi A.Ş.
Unig İstanbul Huzur Mah. Maslak Ayazağa Cad.
No.4/C No.107 Sarıyer/ İSTANBUL

Yönetim Kurulu Üyesi
Eyüp Ensar SARAL

Yayın Türü:
Aylık Süreli Yerel

Yönetim Yeri
Adres: İzzettin Çalışlar Sok.
Emekli Subay Evleri, Güven Apt.
No:4 K:3 D: 6 Esentepe - İSTANBUL
Tel: 0212 274 90 76 Fax: 0212 274 98 69
www.inder.org.tr

Basıldığı Yer
MATSİS MATBAA HİZMETLERİ
SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Tevfikbey Mahallesi Dr. Ali Demir Cad.
No: 51 34290 Sefaköy İSTANBUL

Yayımcı Kuruluş
BORA MEDYA TANITIM PAZARLAMA
VE REKLAMCILIK A. Ş
Ağaoğlu 1453 Maslak Mah.
Söğütözü Sok. T4 20 U B71
Sarıyer/ İSTANBUL

Yayın Danışmanı
Tufan KARAAĞAÇ

Yayın Kurulu
Ceren Olga EKE
Uğur EKE
Esra ÖZSÜMER
Pervin KINIK

İNDER'gi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.
Yayınlanan ilanların ve yazıların sorumluluğu
sahiplerine aittir.



Abdullah Baysal
İNDER GENEL SEKRETERİ
abdullah.baysal@inder.org.tr

Yeterli mi?

Konut yapı müteahhitleri olarak ürettiğimiz katma değer yeterince önemseniyor mu? Bu uğurda emek harcayan, bire bin katan sektör temsilcileri yaptıkları işten ne kadar mutlular?

Yeterli bilgiye ulaşamamamıza rağmen, ülkemizde toplam 295 bin konut yapı müteahhidi olduğu Ticaret Odası verilerine göre biliniyor. Avrupa ülkelerinde toplamda bu rakamın 28 bin civarında olduğu söyleniyor. Bu doğrultuda mevcut verilerin sağlamlığı hep tartışılmakta. Geldiğimiz noktada ülke genelinde üretici de son kullanıcı da şikayetçi. İstanbul açısından durum biraz daha farklı. Son dört yılda üretilen konut sayısı hemen hemen birbirine yakın. Konut satışlarındaki ivme de farklı değil. Sektör açısından yeni arayışlar Anadolu'yu ön plana çıkartmakta. Özellikle İzmir, Aydın, Denizli, Mersin'de 'Fırsat Anadolu'da' söylemi yaygınlaşmakta.

Acaba tüm ülke genelinde riskli alanların yinelenmesi dahil yılda kaç konuta gereksinimimiz var? Köyden kente göç, nüfus artış oranı, evlenme sonucu oluşan konut gereksinimi, yüksek öğrenim gören geçlerin gereksinim duyduğu konut ve konutların tiplerinin belirlenmesine dair bilimsel bir çalışma yapılmalı. Bu konuda ilgili kurum ve kuruluşların, üniversitelerin, sektör temsilcilerinin ve sivil toplum örgütlerinin ortak bir çalışması yapmasını gündeme getirmemiz gerekiyor. Böyle bir çalışma, en azından yetkili kurullarda bu konuyu görüşebilmek, gerekli ön hazırlıkları yapmak, konut gereksinimini saptamak, arz talep arasındaki dengeyi oluşturmak ve haksız rekabeti ve özellikle yetkili olmayan konut yapı müteahhitlerinin daha fazla zarar vermesini önlemek açısından yararlı olmaz mı? Sektör düzensizliğine son vermek, teknolojik değişim ve yapay zekanın oluşturduğu yeni bakış açıları, mimari gelişmeler bizi nerelere sürükleyecek?

Aydınlık bir gelecek için…

Abdullah Baysal





A.Nazmi Durbakayım
İNDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI
nazmi.durbakayim@inder.org.tr

Konut Kredisi Faizlerini Düşürmek Bizim Elimizde

Türk ekonomisini daha yukarı çıkarmak için çaba harcarken, küresel faiz lobileri yine hareket geçti. Faizlerin yükseltilmesine yönelik uluslararası finans kuruluşlarının talebi, yangına körükle gitmekten başka bir anlama gelmez. Zaten hali hazırda gayrimenkul sektöründeki durgunluğun ana sebeplerinden biri olan konut kredisi faiz oranlarının yüksek olmasıdır. Konut ihtiyacı halen çok fazla ancak faizlerdeki belirsizlik alım kararlarının ertelenmesine ve ötelenmesine neden oluyor.

Başta İstanbul olmak üzere birçok büyük şehrimizde var olan konut ihtiyacı halen karşılanmadı. Diğer taraftan yatırım amaçlı konut talebi de beklemeye geçti. Faizlerin daha da yükselmesi, ekonominin dinamosu olan inşaat sektörüne sarsıcı bir darbe indirmek anlamına gelir. Yüksek faiz, sadece tüketicinin alım kararını olumsuz etkilemekle kalmaz. Aynı zamanda konut üreticilerinin yatırım maliyetlerini de olumsuz etkiler. Tamamen durgunluğuna giren arz ve talep dengesi, Türk ekonomisindeki dengeleri de altı üst eder.

Başarıyla tamamladığımız her bir yılı ayrı ayrı incelendiğimizde, söz konusu başarının tek ortak paydası vardır; o da düşük konut kredi faizidir. Konut ihtiyacı olanlar öncelikle iki kriteri gözden geçiriyorlar. Fiyat ve ödeme şartları. Bütçelerine uygun bir konut için ödeyecekleri bedelin kredi faiziyle daha da artmasını istemiyorlar. Mesela geçen yıl gerçekleşen aylık bazlı satışlara baktığımızda, en yüksek satışların faizlerin yüzde 0,70 – 0,80 aralığına indiği dönemler olduğunu görürüz. Geçmiş istatistiklerde de benzer sonuçları görebilirsiniz. Düşük faiz hem ihtiyaç duyulan konutu almayı hem de beklemede olan yatırım amaçlı satın almaları harekete geçiren en önemli tetik mekanizmasıdır. Siyasi ve ekonomik konjonktür nedeniyle dalgalanma gösteren faiz oranlarını sabitlemek ise bizim elimizde. Uluslararası fon sağlayıcılardan temin edilen sendikasyon kredilerinin, faiz üzerindeki hakimiyetini kırmak için ikincil piyasaları devreye almak gerektiğini her platformda dile getiriyorum. Dümene kendimiz geçmediğimiz sürece faiz oranlarının nasıl olacağını bilemeyiz ve konut satışlarının akıbetini tahminde güçlük çekeriz. Tıpkı 2018'deki konut kredisi faizlerinin ne olacağını söylerken olduğu gibi. Umarız siyasete alet edilen uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarının notlarına bağlı olarak artan baskılar, faizlerin aylık bazda yüzde 1'in üzerinde daha fazla kalmasına neden olmaz.

İNDER Yönetim Kurulu Başkanı
Nazmi Durbakayım

İÇİNDEKİLER Mart 2018



34 Kapak

Yaşanası Pilot Şehirler



66 Dosya

Kapı ve Pencere Sektörü İnovatif Ürünlerle Büyüyor



75 Şirket Haber

Kordsa'dan İnşaat Sektörüne Yeni Ürün



81 Şirket Haber

Bahçeşehir Göleti 2 Kat Büyüyecek





Güçlü İnşaat İstanbul'a Loza Evleri ile Adım Attı

Dünyanın birçok ülkesinde çok sayıda proje hayata geçiren Güçlü İnşaat, İstanbul'daki ilk markalı konut projesi olan Loza Evleri'ni 150 milyon TL yatırımla inşa ediyor

Türkiye, Kazakistan, Çek Cumhuriyeti, Irak, ABD, Libya, Gana gibi dünyanın çeşitli ülkelerinde 100'ün üzerinde projeyi hayata geçiren Güçlü İnşaat, İstanbul'daki ilk markalı konut projesi olan Loza Evleri'nin yüzde 80'ini tamamladı. 150 milyon TL yatırımla inşa edilen Loza Evleri, 35 bin metrekare inşaat alanı üzerinde yükseliyor. 4 bin 500 metrekare yeşil alana sahip proje, şehrin kalbinde güvenli, doğayla iç içe bir yaşam sunuyor. Merter ve Bağcılar'ın kesiştiği bir bölgede yer alan Loza Evleri, D-100 ve TEM çevre yoluna 4 kilometre, E-5'e 8 dakikalık uzaklıkta bulunuyor. Tramvaya 1 dakika, metroya 4 dakika, hastaneye ise 5 dakikalık yürüme mesafesinde olan proje, Emniyet Müdürlüğü, Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa Kampüsü, Bağcılar Meydan, çarşı ve AVM gibi önemli lokasyonlara yakınlığıyla da dikkat çekiyor.


Hüseyin Çelik

Aile odaklı proje

Güçlü Group Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Çelik, Loza Evleri'nin Güçlü İnşaat'a markalı konut projesi konusunda bir referans noktası olacağını belirterek "Deneyimlerimizi ve tecrübeli ekibimizin bütün enerjisini bu projemize odakladık. Geniş ve aile odaklı bir proje geliştirdik" dedi. Projede 113 metrekarelik 2+1'lerden 300 metrekarelik 3+1 özel tip dairelere kadar geniş konut seçeneklerinin yer arlığını kaydeden Çelik, "Yatırımcısına yüksek kar vaat eden projemizde daire fiyatları 500 bin TL ile 1 milyon 500 bin TL arasında değişiyor. Projeyi satışa sunduğumuz ilk etapta, yaklaşık bir yıl önce, metrekaresini 3 bin 800 TL'den satıyorken şu an 5 bin 500 TL'den satışını yapıyoruz" diye konuştu.

Yeşille iç içe

Yeşile önem veren ve bu nedenle 4 bin 500 metrekare yeşil alanı daire sahiplerine sunan Loza Evleri; sosyal yaşam alanları, ayrıcalık sağlayan imkanları, proje içerisindeki 6 mağazası ve prestijli konumuyla yatırımcısının tüm ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde dizayn edildi. Sosyal tesis, kapalı yüzme havuzu, sauna, buhar banyosu, mescit, toplantı salonu, yürüyüş parkuru, tenis ve basket sahası bulunan proje, modern mimarisi, doğayla dost sosyal olanakları ve yenilikçi yapı özellikleriyle İstanbul Avrupa Yakası'nın iddialı projeleri arasındaki yerini aldı.



Biva Tower Avrupa'nın En Yükseği Olacak

İzmir Bayraklı'da yapımına başlanan 151 metrelik Biva Tower, tamamlandığında Avrupa'nın en yüksek yapısal çelik binası olacak

Biva Mimarlık'ın Bayraklı'daki yeni projesi Biva Tower, 151 metre yüksekliği ile tamamlandığında Avrupa'nın en yüksek yapısal çelik binası olacak. İzmir'in yeni simgelerinden biri olmaya aday gösterilen 32 katlı Biva Tower, modern mimarisi, sosyal donatıları ve her detayı ayrıntılı olarak planlanan, zeminde ve zemin üstü birinci katta ticari alanlarla birlikte 96 daire ile A plus bir yaşam tarzı sunuyor.

Biva Mimarlık Yönetim Kurulu Başkanı Vahap Yılmaz, yıllarca konut, işyeri ve kurumsal işyerlerinin anahtar teslimi yapılması ve sanayi yapılarının kurulması gibi işlerin ardından konut sektörüne yöneldiklerini ve her yaptıkları projede 'Nasıl bir adım daha farklıya gidebiliriz' diye düşündüklerini belirtti. Biva Tower'ın konutlarını Aralık 2019 tarihinde teslim etmeyi öngördüklerini de dile getiren Yılmaz, doğaya duyarlılık ve sosyal sorumluluk anlayışıyla Leadership in Energy and Environmental Design (Enerji ve Çevre Dostu Tasarımıyla) Gold Yeşil Bina sertifikası ile Biva Tower'a yeni bir özelik daha kazandıracaklarını sözlerine ekledi.

İzmir'e yeni simge

İzmir'e yeni bir simge ve değer daha kazandırmak için yola çıktıklarını, Avrupa ve Türkiye'nin en yüksek yapısal çelik binasını İzmir'de yaşama geçirdiklerini dile getiren Yılmaz şunları söyledi:

"İnşaat aslında aile mesleğimiz. Yıllardır edindiğimiz bilgi birikimi ve deneyimle alanında uzman bir ekiple çalışıyoruz. Bugüne kadar imza attığımız her projede öncelikle kaliteyi ön planda tuttuk. Biva Tower'da yeni ve modern bir yaşamın anahtarını müşterilerimize sunuyoruz. Projede ilk iki katta ticari alanlar, hava sirkülasyonunu sağlayacak şekilde tasarlanan açık otopark, sosyal alanlar, 200 metrekarelik yüzme havuzu bulunacak. Vale, oto yıkama, temizlik, resepsiyon hizmeti, akıllı ev sistemi, balkonda jakuzi, market ve güvenlik gibi pekçok hizmeti de bir arada sunacağız. Spor salonu konusunda ise tanınmış ulusal çapta tanınan bir firma ile anlaşarak farklı bir konseptte hizmet vermek istiyoruz."

'Çelik bina avantajlı'

Yapısal çelik binaların birçok avantaja sahip olduğunu dile getiren Vahap Yılmaz, Ulusal ve Uluslararası Kalite Standartlarına göre, yeşil sertifikaya uygun bir sistemle çalıştıklarını vurguladı. Çelik binaların en büyük avantajlarından birinin betonarme binaya göre inşaat hızının 2 katı olması olduğunu ifade eden Yılmaz şöyle devam etti:

"Ayrıca; İzmir'in birinci derece deprem bölgesi olmasından dolayı betonarme yapılara oranla çok daha hafif ve zemine uyguladığı ağırlık daha az olacağından çok şiddetli depremlerde bile güvenle yaşanabilecek yaşam alanları sağlanacaktır. Bu avantajlara ek olarak yapısal çelik olan bu kulemizde konutların tasarlanması ve kendi içinde bölünebilirlik özelliği ön plana çıkmaktadır. Tavan yüksekliklerinin imalatlarda 3.80 metre olup net ölçü olarak 3.20 kalmasından dolayı getirdiği hacimsel ferahlık bu projenin en büyük özellikleri arasındadır."

HER KOŞULDA GÜVENLE

Mükemmel Isı Yalıtımı

Kendinden Yalıtımlı Duvar Sistemleri









* Ekoklinker 20 ve 20s ile ilave yalıtıma gerek kalmaz. Duvarlarda yoğuşmaya izin vermez.

Boss4 İnşaat İlk Projesine Başladı

Ortakları arasında Akkuş Grubun da bulunduğu, Türk-Lübnan ortaklı Boss4 İnşaat, ilk projesi için Beylikdüzü'nü seçti. Adnan Kahveci Bulvarı üzerinde inşa edilen Alya Grandis, yatay mimarisinin yanı sıra katta villa keyfi sunan ve garden house daireleriyle dikkat çekiyor



Türk-Lübnan ortaklı Boss4 Gayrimenkul İnşaat, Türk gayrimenkul sektörüne Alya Grandis projesiyle merhaba dedi. İstanbul Beylikdüzü'nde, Adnan Kahveci Bulvarı üzerinde inşa edilen Alya Grandis'te metrekare fiyatları 4 bin TL seviyesinde bulunuyor. 8 bin metrekare arsa üzerinde 25 bin metrekare inşaat alanına sahip olan Alya Grandis'de 10 blokta 100 dairenin yanı sıra 8 ticari birim yer alıyor. Büyüklükleri 136 metrekare ile 372 metrekare arasında değişen 3+1, 4+1, 6+2 ve 7+2 dairelerin yer aldığı projenin Aralık 2019'da tamamlanması planlanıyor. Alya Penta projesinin hemen yanındaki arazide inşaatına başlanan Alya Grandis'te katta villa konforunu getiren farklı konut tiplerine yer verilirken, 3+1 tipindeki Gardenhouse daireler, sakinlerine bahçeli yaşam ayrıcalığı sunuyor. 4 bin 272 metrekare yeşil alanı bulunan projede 8 kapalı yüzme havuzu, fitness center, hamam, sauna, çocuk oyun alanı ve kameriyeler bulunuyor.


Abdülkadir Akkuş

Akkuş Grup Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Akkuş, Akkuş Gayrimenkul olarak 4 yıldır inovatif yaklaşım ve kalite anlayışı ile Beylikdüzü bölgesinde Alya adı altında tercih edilen bir marka değeri oluşturduklarını söyledi. Alya markasıyla bugüne kadar 3 ayrı konut projesi yaptıklarını ifade eden Abdülkadir Akkuş, 4'üncü projede ise yollarının Lübnanlı yatırımcı grubu Westanbul ile kesiştiğini açıkladı. 100 kilyon TL büyüklüğe sahip Alya Grandis'in bu ortaklığın ilk konut projesi olduğunu vurgulayan Akkuş, "Önümüzdeki dönemde farklı ortak projelerimiz olacak" açıklamasında bulundu.

Kanal İstanbul etkisi

İstanbul'da yatırımların en kısa sürede amorti edildiği ilçenin Beylikdüzü olduğuna dikkat çeken Akkuş, bölgenin Kanal İstanbul projesiyle birlikte daha da örem kazaracağını vurguladı. Akkuş, "Detayları açıklanan dev proje Kanal İstanbul'da öncelik suyolu yani kanal olacak. Kanalın inşaa aşamasında 5 bin, inşaat sonrası 1000 kişiye istihdam sağlanacak. Kanal istihdamına yönelik yakın çevre tercihlerinde kira ve satın alım tercihleri yakın bölgelere yönelecek" diye konuştu

Arsa yatırımı yapacak

BOSS4 Gayrimenkul'ün Lübnanlı ortağı Ahmet El Khatip iise Lübnan'da arsa geliştirme işi yapan yıllık 50-60 milyon dolar yıllık cirolu bir şirketleri olduğunu belirterek "Ayrıca Ortadoğu'da pek çok ülkede inşaat ve gayrimenkul yatırımlarımız var. Ancak bulunduğumuz bölgelerde yaşanan siyasi karışıklıkları göz önüne alarak yatırımlarımızı kademeli olarak Türkiye'ye kaydırma kararı aldık" dedi. Türkiye'de Akkuş Gayrimenkul'le birlikte yeni gayrimenkul ve kentsel dönüşüm projeleri yapmayı planladıklarını anlatan ortağı Ahmet El Khatip, başta Kanal İstanbul civarı olmak üzere, açıklanmış dev projelerin yakınından arsa yatırımı yapmak istediklerini de açıkladı.



DAP İzmir Görücüye Çıktı

DAP Yapı, İzmir'deki ilk projesi DAP İzmir'i tanıttı. 31 ve 32 katlı iki blokta 707 daireden oluşan DAP İzmir, 450 milyon TL yatırımla hayata geçiriliyor

2017'yi 1,1 milyar TL ciroyla kapatan DAP Yapı, 2018'e de hızlı girdi. İzmir'deki ilk projesi olan DAP İzmir'i satışa çıkaran şirket, fiyatları 299 bin TL'den başlayan daireler için 50 ay sıfır faiz ve 1 yıl kira garantisi avantajı sunuyor. Buna göre, 14 bin 950 TL'den başlayan peşinat ve 2 bin 300 TL'den başlayan taksitlerle alınabilecek olan dairelerin 10 – 12 yılda kendini amorti edebileceği belirtiliyor. 31 ve 32 katlı iki blokta 707 daireden oluşan DAP İzmir'de büyüklükleri 211 metrekareye kadar ulaşan 1+0'dan 3+1'e kadar farklı konut seçenekleri yer alıyor. 450 milyon TL yatırımla hayata geçirilen projedeki daireler geniş kullanım alanları ve ferah balkonlarıyla dikkat çekiyor.



Ziya Yılmaz

İzmirlilere jest

DAP Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Yılmaz, yoğun talebi geri çevirmemek adına topraktan satışa sundukları DAP İzmir projesinin lansman kampanyasını henüz başlatabildiklerini söyledi. İzmir'deki ilk projeleri DAP İzmir için sürprizler yapmaya devam ettiklerini belirten Ziya Yılmaz, şunları söyledi:

"Alıcı ve yatırımcılarımızın isteklerini geri çevirmemek adına lansmanını bile yapamadığımız projemizi topraktan satışa sunduk ve çadır kurarak çok kısa bir sürede önemli bir bölümünün satışını tamamladık. İzmir'de ilk projemiz olması sebebi ile başlangıç fiyatlarını jest niteliğinde mümkün olduğunca aşağıya çektik. Bununla da yetinmeyip Ege Bölgesi'nde ilk defa 1 yıl kira garantisi vererek yatırımın 10-12 yılda kendini amorti etmesini sağlıyoruz. Projemizin konumlandığı bölge yakın gelecekte İzmir'in en değerli bölgesi haline gelecek ve yüksek prim yapacak. Başta İzmirliler olmak üzere DAP İzmir'den konut sahibi olmak isteyenlerin bu avantajlı koşulları kaçırmamasını tavsiye ederiz."

'Eski evlerden ucuz'

DAP İzmir'de düşük peşinat ve düşük taksit kampanyasıyla kişiye özel ödeme seçeneklerini sunduklarını belirten Ziya Yılmaz, "DAP İzmir'de sunduğumuz fiyat bölgedeki eski evlerden bile ucuz. Hem oturumcuların hem de yatırımcıların memnun kalacağı bir fiyat politikası izliyoruz" diye konuştu. İzmir'in her geçen gün yükselen trendine dikkat çeken Ziya Yılmaz, şöyle devam etti: "Geçtiğimiz yıl İzmir'de 34 bin 661 adedi birinci el olmak üzere 84 bin 184 adet konut satıldı. Konut fiyatlarında en fazla artışın da yüzde 18,9 ile İzmir'de yaşandığını görüyoruz. İzmir, bir süredir başta İstanbul olmak üzere orta ve üst düzey yöneticilerin daha fazla tercih ettiği veya yaşamak üzere iş fırsatlarını kolladığı bir şehir haline geldi. Beyaz yakalı göç alan şehirler sıralamasında en başa yükseldi."



Aşçıoğlu'ndan İki Yeni Selenium

Aşçıoğlu, bu yıl toplam 630 milyon TL. yatırımla Sarıyer'de müstakil konut ve Merter'de hastane, üniversite ile ticari birimlerden oluşan iki yeni projeyi hayata geçirecek



Aşçıoğlu Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Aşçıoğlu, yeni yılda Selenium markasını toplam 630 milyon TL. yatırımla Merter ve Sarıyer gibi İstanbul'un farklı bölgelerine taşıyacaklarını belirterek "Toplam 450 kişiye istihdam sağlayacağız. Yeni projelere ek olarak devam eden projelerimizdeki satışlarla birlikte toplam 250 milyon lira ciro elde etmeyi hedefliyoruz. Böylelikle sene sonunda 2017 yılına oranla yüzde 9 oranında büyümüş olacağız" dedi. Yaşar Aşçıoğlu, geçen yıl ise 228 milyon lira ciro ile yüzde 7 büyüme kaydettiklerini açıkladı.

Aşçıoğlu Yönetim Kurulu Üyesi İrfan Aşçıoğlu, 2018 ve 2019'da Merter Sarıyer ve Beykoz'da Selenium markalı projeler yapacaklarını söyledi. Şirketin bu yılki ilk projesinin 570 milyon lira yatırımla Merter'de yükseleceğini anlatan İrfan Aşçıoğlu, "D100 Karayolu'nun hemen yanı başındaki projemiz hastane, üniversite, ofis ve ticari alanlardan oluşacak" dedi.

Sırmakeş arsasına konut

Yılın ikinci yarısında ise 60 milyon lira yatırımla Sarıyer'de Aşçıoğlu İnşaat'ın kendi arazisi üzerinde müstakil konuttan oluşan bir projeye başlayacaklarını ifade eden İrfan Aşçıoğlu "2019 yılı için de planlarımız hazır. Beykoz'da ortağımız Yılsan'la birlikte Sırmakeş'in arazisi üzerine kat karşılığı modeliyle yaklaşık 1.2 milyar lira yatırımla bir konut projesi için anlaşmayı yaptık" diye konuştu.

Dubai'de teslimler 2019 sonunda

Aşçıoğlu Yönetim Kurulu Üyesi Cenk Aşçıoğlu, İstanbul Ataköy'de yapımını tamamladıkları Selenium Ataköy'de yüzde 60'ın üzerinde bir doluluk oranı bulunduğunu belirterek projede satılmayan sadece 20 daire kaldığını söyledi. Dubai'de inşası devam eden Midtown Selenium by Deyaar'da ise satışların yüzde 30 seviyesine ulaştığını ve projenin 2019 yılı Eylül ayında teslim edilmeye başlanacağını belirten Cenk Aşçıoğlu, şunları söyledi:


Cenk Aşçıoğlu, Yaşar Aşçıoğlu, İrfan Aşçıoğlu

"2017 yılının Mart ayında satışına başladığımız Selenium Retro 9 projemizde yüzde 55'lik bir satış oranına ulaştık. Bu projede en büyük alımı, ofis bölümünde THY A.O. Personeli Sosyal Yardım Vakfı (Türk Havak) yaptı. Dernek ayrıca Retro9'da bin metrekare alana sahip bir anaokulu açmaya hazırlanıyor."

Seba İnşaat'tan 550 Milyon TL Yatırım



Kağıthane'deki üçüncü projesi için düğmeye basan Seba İnşaat, toplam 550 milyon TL. yatırım yapıyor. 2018'de de "Yatırıma devam" diyen şirketin gündeminde 850 milyon TL değerinde 3 proje daha var

Maslak- Büyükdere hattına yakın konumu ve kentsel dönüşüm avantajları ile öne çıkan Ayazağa bölgesi gayrimenkul şirketlerinin gözde merkezi oldu. İstanbul ve Bodrum'da geliştirdiği lüks konut projelerle bilinen gayrimenkul şirketi Seba İnşaat, Ayazağa Cendere Vadisi'ndeki üçüncü projesi için düğmeye bastı. Seba Office Boulevard ve Seba Flats'tan sonra Seba Suites projesine başlayan şirket 3 projeyle toplam 550 milyon TL yatırım yapmış olacak.

Fabrika arsasına konut

Seba İnşaat, Kağıthane'deki yeni projesi için 110 milyon TL yatırım yapıyor. Proje, Adil Işık Group'a ait 7 bin 256 metrekare arazi üzerinde hayata geçecek. Seba Suites projesinde 144 konut ve 23 ticari birim yer alacağını belirten Seba İnşaat Yönetim Kurulu Üyesi Engin Keçeli, metrekare satış fiyatının 8 bin TL olacağını ifade etti. 60-180 metrekare arasında değişen 1+1 ve 2+1 dairelere yer verilen projede teslimlerin 2019'da yapılması planlanıyor. Cendere'de sanayi tesislerinin birer birer kentsel dönüşüme dahil edildiğini belirten Keçeli, "Cendere Vadisi Avrupa yakasının Bağdat caddesi olma yolunda ilerliyor. Bizim de bölgeye güvenimiz tam" dedi.

850 milyonluk proje yolda

Bodrum 2, İstanbul'da 3 olmak üzere 5 şantiyede projelerin devam ettiğini belirten Engin Keçeli, 2018'de Tarabya, Ulus ve Cendere'de yeni projeler planladıklarını söyledi. 3 projeyle 850 milyon TL'lik yatırım yapacaklarını belirten Keçeli, "Tarabya'da 19 bin 500 metrekare arazi üzerinde kat karşılığı yeni projeye başlanacak. Projenin metrekare fiyatlarının 20-22 bin TL civarı olması planlanıyor. Ulus'ta 20 bin metrekare satılabilir alanı olan 80 konut yapılacak. Cendere'de ise yaklaşık 280 daire üretilecek. Hasılat paylaşımı olacak proje yaz sonu satışa çıkacak" dedi.


Engin Keçeli

'Az kazanmayı öğreneceğiz'

Gayrimenkul sektöründe dönemsel iniş çıkışlar olduğunu, 2019'dan sonra sektörün geleceğinin daha da açık olduğunu belirten Keçeli, şunları söyledi:

"Bu yıl hem arsa hem de inşaat malzemesi gideri çok arttı. Birçok kalemde yüzde 25'e yakın artış var. Satıştan kâr hesaplardık, şimdi maliyetten kâr hesabına döndük. Kârlarımızdan feragat ediyoruz. Amerika'da, Almanya'da iş yapan inşaatçılar yüzde 5-10 kârla çalışıyorlar. Az kazanmayı öğreneceğiz. Piyasa şartları bizi disipline ediyor. Herkes inşaatçı olmayacak. Önünüzdeki günler sektörde ayrışmalar olacak. İşi doğru yapanlar kalıcı olacak."

BESA'dan Bodrum'a 200 Milyon Dolarlık Lüks Site





Ankaralı Besa Grup, Bodrum'un en büyük projesi olacak The BO Viera'yı 200 milyon dolar yatırım ile hayata geçiriyor. Denize sıfır konumdaki projede fiyatlar 350 bin euro'dan başlıyor

Ankara'da Armada ve Panora AVM ile birlikte binlerce konut üreten BESA Grup Bodrum'da dev bir projeye başlıyor. 150 dönüm arazi üzerine inşa edilecek olan The BO Viera, arsa hariç 200 milyon dolara mal olacak. Türkbükü ve Gündoğan'ın arasında yer alan Küçükbük Koyu'nda yükselecek olan projede 330 villa ve rezidans,7 işyeri ve 85 odalı The BO Vue -Curio a Collection by Hilton oteli bulunacak. 1,2 kilometrelik bir sahile sahip olan The BO Viera projesindeki rezidan ve villaların tamamı deniz manzaralı olarak tasarlanıyor.

350 bin euro'ya 1+1

The BO Viera'nın satışa çıkacak olan ilk 108 rezidanstan oluşan ilk etabı 2019 yılı sonunda teslim edilecek. Bu etapta; 54 adet 5+1 dubleks, 49 adet 3+1 ve 5 adet 2+1 flat rezidans satışa sunulacak. Metrekare fiyatı 4 bin euro olarak belirlenen projede 1+1 dairelerin fiyatları 350 bin ero'dan başlıyor. Alışveriş ve hizmet noktalarının yanı sıra SPA, yüzme havuzları, fitness, restoran ve cafeler, çocuklara özel alan, sahilde beach Club'lar gibi sosyal donatılara sahip The BO Viera'nın güvenlik, temizlik, bahçe bakımı gibi servis hizmetleri BESA Grup'un deneyimli hizmet şirketi tarafından sağlanacak.



Salih Bezci Efe Bezci



Fiyatları düşük tuttu

BESA Grup Yönetim Kurulu Başkanı Salih Bezci, bölgede fiyatların The BO Viera'ya göre oldukça yüksek olduğunu belirterek "Ancak proje arsası bizim olduğu için fiyatı uygun tutabildik. Sitenin yönetimini de kendimiz yapacağız. Bu yüzden aidatlar çok düşük olacak dedi. Projeyi kurgularken hem Bodrumluları, hem de Bodrum'da yaşamak isteyenleri dinlediklerini anlatan Bezci, şunları söyledi:"Talepleri çok yönlü tecrübelerimizle birleştirdik ve ortaya Bodrum'un en büyük ve sofistike projesi çıktı. Bugün, The BO Viera, mimari projesi onaylanmış ve inşaat ruhsatı alınmış, BESA Grup'a ait eşsiz bir arazi üzerinde, Bodrum'un en büyük projesi sıfatıyla yükseliyor.

BESA Grup Yönetim Kurulu Üyesi Efe Bezci ise projede yüzde 80 oranında yerli yatırımcıya hitap ettiklerini açıkladı. Üç ay içinde ördek dairenin hazır olacağını da kaydeden Efe Bezci, "Villalarımızda kapalı otoparklar, bu otoparklarda da şoför odaları bulunacak" diye konuştu.

YENİLİĞİ KEŞFET

BİEN'DEN KEŞFEDİLMEYİ BEKLEYEN
YEPYENİ BİR SERİ: TIGER

TIGER BLACK 60x120CM TEKNİK PORSELEN KARO
www.bienseramik.com.tr

Bien

SERAMİK | BANYO | MUTFAK



Seyrantepe'ye Avangart Proje

Gül Proje'nin Seyrantepe'deki yeni projesi Avangart İstanbul, satışa sunuldu. 11 blokta 935 daire ve 18 ticari üniteden oluşan proje, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü ve Türk Telekom Stadyumu'nun hemen yanında inşa ediliyor



Avangart İstanbul'un tanıtım toplantısına Gül Proje Yönetim Kurulu Üyesi Ali Gül, Emlak Konut GYO Genel Müdürü Murat Kurum ve Gül Proje Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez Aydın katıldı.

Güp Proje, Emlak Konut GYO güvencesiyle Seyrantepe'de hayata geçirdiği Avangart İstanbul projesini satışa çıkardı. 36 bin 750 metrekare arsa alanı üzerinde 207 bin metrekare inşaat alanı bulunan Avangart İstanbul'da 11 blokta, 1+0, 1+1, 2+1, 3+1 ve 4+1 tipinde 935 daire ve 18 ticari ünite yer alıyor. Projede fiyatları 504 bin liradan başlayan daireler için, lansmana özel 84 ay sıfır faiz avantajı sunuluyor.
Emlak Konut GYO Genel Müdürü Murat Kurum, Avangart İstanbul'un Seyrantepe'de İstanbul'un önemli yollarına ve modern toplu taşıma araçlarına yakın bir noktada bulunduğunu belirterek , "Avangart İstanbul'da yüklenici firmamız Gül Proje 1,3 milyar TL satış geliri karşılığı 637 milyon TL Emlak Konut payı ile projeyi gerçekleştiriyor. Proje bölgedeki tek yerinde kentsel dönüşüm projesi olma niteliğini taşıyor" dedi. Projenin TEM otoyolu üstünde, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü ve Türk Telekom Stadyumu'nun yanı başında yer aldığını anlatan Kurum, şunları söyledi:

"Projemiz, Sarıyer, Maslak ve Levent gibi önemli merkezlerin yakınında büyük bir hızla yükseliyor. Avangart İstanbul'da yürüyüş yolları, parklar, açık hava spor alanları, çocuklar için oyun alanları, sosyal alanlarıyla sevdiklerinizle birlikte güzel vakit geçirebileceksiniz.

Yüzde 59'u yeşil alan

Gül Proje Yönetim Kurulu Üyesi Sönmez Aydın, Avangart İstanbul yatay mimarisi ve yüzde 59 oranında yeşil alana sahip olmasıyla öne çıktığını söyledi. Projenin mimar Hakan Helvacıoğlu tarafından tasarlandığını anlatan Aydın, "Avangart İstanbul, alışveriş için Gayrettepe, Maslak, Levent ve İstinye gibi İstanbul'un en merkezi AVM'lerinin bulunduğu lokasyonlara çık yakın. Evinden çıkmadan tüm ihtiyaçlarını karşılamak isteyen site sakinleri için de 18 dükkandan oluşan Avangart İstanbul çarşısı bulunuyor" diye konuştu.

'Önümüze gelene ruhsat vermemeliyiz'

Emlak Konut GYO Genel Müdürü Murat Kurum ise 2017'de bir önceki yıla göre ruhsat verilen bina sayısının yüzde 16, daire sayısının da yaklaşık yüzde 33 arttığına dikkat çekerek bu artışın bir şekilde düzenleme altına alınması gerektiğini ifade etti. İnşaat sektörü ekonominin lokomotifi olmasına karşılık sektöre ciddi bir düzenleme gerektiğini ifade eden Kurum, "Çiftçi ürün ekeceği zaman ekilecek ürün kendisine söyleniyor, yön gösteriliyor. Burada bir düzenleme var aynı şey inşaatta da olmalı. Bir yerde 30 bin konut için ruhsat başvurusu oluyor ama talep 15 bin. Bu nedenle belediyelerimiz ruhsat verirken bu sayıları göz ardı etmemeliler. Önümüze gelene, yeterliliği olmayana ruhsat vermememiz gerekiyor" dedi.

Sur Yapı Antalya'da İkinci Perde



İlk etabında 1400 kişiyi ev sahibi yapan Sur Yapı Antalya Projesi'nin 1105 bağımsız bölümden oluşan Turkuaz etabı da satışa çıkarıldı

Sur Yapı Antalya Projesi'nde yoğun talep üzerine lansman öncesi yeni etabın satışı öne çekildi. Daha önce satışa çıkartılan 1400 konutun kısa bir sürede satılmasının ardından ön talebin 57 binlere ulaşması ile Turkuaz etabı da Sur Yapı bünyesinde yüzde 35 peşin, 36 ay vade farksız ödeme imkanıyla satışa sunuldu. Daireler için peşin alımlarda ise yüzde 10 indirim yapılıyor. Tüm blokları su kenarında yer alan Turkuaz etabında 1105 daire yer alıyor. 1+1, 2+1, 3+1 ve 4+1 tiplerindeki dairelerin büyüklükleri ise 55 metrekare ile 231 metrekare arasında değişiyor.



Altan Elmas

19 bin bağımsız bölümün yer alacağı Sur Yapı Antalya Projesi'nin çok özel bir bölümünü oluşturan Turkuaz etabında suyla gelen medeniyet teması ön plana çıkıyor. Çocuklar ve yetişkinler için yüzme havuzları ve göletler bu temayı desteklerken, sitenin ortak alanlarında dinlenme alanları, meydanlar, yürüyüş yolları, limon bahçeleri ve modern çevre düzenlemesi yapılıyor. Sitenin spor alanları içinde ise çok amaçlı futbol ve basketbol sahaları, koşu pisti ve açık hava fitness aletleri bulunuyor.

Sur Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Altan Elmas, Sur Yapı Antalya Projesi'nin Türkiye'nin en büyük dönüşüm projesi olduğunu belirterek "Başta Antalya olmak üzere Türkiye'nin ve dünyanın155 farklı ülkesi ve 177 farklı kentinden 57 binden fazla ön talep sayısına ulaşan projemiz bittiğinde Antalya'ya geleceğe miras modern ve yeni bir şehir inşa etmiş olacağız" dedi. Lansman öncesi satışa çıkarılan ve 2019 yılında teslim edilecek olan 1400 konutu kısa sürede sattıklarını kaydeden Elmas "Bu satışların yüzde 65'ini Antalya'ya yüzde 35'lik kısmını ise tüm Türkiye'ye ve diğer ülkelere gerçekleştirdik" diye konuştu. Yoğun ilgi nedeniyle Turkuaz etabının satışını öne çektiklerini belirten Elmas, "Turkuaz etabı bizim için çok özel. Burada, yaşamın suyun kenarında başladığı ve birçok medeniyetin suyun etrafında yükseldiği gerçeğinden hareket ettik. Bu nedenle Turkuaz etabındaki bütün blokları su kenarında konumlandırdık" açıklamasında bulundu.

Yeni bir şehir kuruluyor

Elmas, Sur Yapı Antalya Projesi'yle ilgili şu bilgileri verdi:

"Türkiye'nin örnek dönüşüm projesi kapsamında Antalya'nın Kepez-Santral bölgesinde yeni bir şehir inşa ediyoruz. 1 milyon 300 bin metrekare alan üzerindeki projenin içerisinde 249 bin metrekare yeşil alan üzerinde kurulacak şehir parkı Antalya'nın en büyük parkı olacak. Tramvay hattı, dönerek projenin içerisinden geçecek. Projenin merkezinde 1,3 kilometre uzunluğunda bir alışveriş caddesi olacak. Projenin kendi hastaneleri, okulları, oteli, camileri, alışveriş caddesi, alışveriş merkezi olacak. Proje tamamlandığında yaklaşık 70 bin kişi yaşayacak. Öncelikle hak sahiplerinin evlerini teslim edeceğiz. Toplamda ise 19 bin bağımsız bölümü8 yıllık bir süreçte tamamlamayı hedefliyoruz. Her yıl için 5 bin kişinin istihdam edileceği projenin yatırım değeri 8 milyar TL'yi buluyor. Bir yandan istihdama diğer yandan da ekonomiye katkı sağlayacak."




FASHION CLOTHES
Ağaoğlu
ÇekmeköyPark

Cengiz İnşaat İzmir'e 2 Bin 500 Konut Yapacak



İlk markalı konut projesi için İzmir'i seçen Cengiz İnşaat, 2 bin 500 konutluk projesinin ilk halkası olan Livin'İzmir'i 700 milyon lira proje bedeliyle inşa ediyor

Türkiye'nin önde gelen inşaat firmalarından Cengiz İnşaat, ilk markalı konut projesi olan Livin'İzmir'i satışa sundu. Şirketin Mavişehir'de 200 dönüm arsa üzerinde 6 etapta inşa etmeyi planladığı yaklaşık 2 bin 500 konutun ilk etabını oluşturan Livin'İzmir, Mart 2019'da tamamlanacak. 35 bin metrekare arsa üzerinde 366 konut ve 33 ticari üniteden oluşan Livin'İzmir'de 1+1'den 5+2'ye kadar değişen konut alternatifleri yer alıyor. Projede 1+1 dairelerin fiyatları 630 bin TL'den, 2+'lerin fiyatları 1 milyon 110 bin TL'den, 3+1'lerin fiyatları ise 1 milyon 400 bin TL'den başlıyor.


Mehmet Cengiz

Cengiz İnşaat Gayrimenkul Yatırım Koordinatörü Mehmet Cengiz, Livin'İzmir'in 700 milyon lira proje bedeline sahip olduğunu, Mavişehir'de inşa etmeyi planladıkları 2 bin 500 konutu 10 yıl içinde tamamlamayı hedeflediklerini açıkladı. Livin'İzmir'in kaba inşaatını tamamladıklarını da ifade eden Cengiz, "Vatandaş almadan önce projeyi görsün istedik ve satış için kaba inşaatın bitmesini bekledik. Hayal satmak istemedik. 1 ayda 40 dairenin satışını tamamladık" dedi.

Konut alanında İzmir'e yoğunlaştıklarını vurgulayan Mehmet Cengiz, Livin'İzmir bünyesindeki ticari üniteleri kapsayan Livin'Cadde'yi ise kiralayacaklarını söyledi. Cengiz, Caher Dudayey Bulvarı üzerinde yer alan Livin'Cadde'de ideal alışveriş karması oluşturmak için çalışmalara devam ettiklerini de sözlerine ekledi.

Cengiz İnşaat Gayrimenkul Geliştirme Direktörü Mert Kurt da Livin'İzmir'in hem yaşamak hem de yatırım yapmak için çok değerli ve cazip bir proje olduğunu belirterek "Projemiz sunduğu geniş metrekarelerle genel olarak oturmak için gelenlerin ilgisini çekiyor. Ancak eşsiz bir yaşam imkanı sunan özellikleriyle cazip bir yatırım fırsatı da sunuyor" dedi.

Livin'İzmir'i uluslararası faaliyet gösteren 10 Design firması ile güçlü yerel firmalardan Epig Mimarlık'ın tasarladığını anlatan Kurt, "Uluslararası yüksek standartlar projeye yansıtılırken, yerli mimarlık firması da İzmir'e özgü güzellikleri projeye ekledi. 4 bin yıllık Ege kültürü ile modern dünyanın ihtiyaçlarının harmanlandığı projede, konut mimarisine yeni bir soluk getirildi" diye konuştu.

Değerli Yaşam Merkezi olacak

Livin'İzmir, Türkiye'nin ilk Değerli Yaşam Merkezi'ni bünyesinde bulunduruyor.

Değerli Yaşam Merkezi'nin fikir babalarından Davranış Bilimleri Uzmanı Aşkım Kapışmak'ın verdiği bilgiye göre, Değerli Yaşam Merkezi, Livin'İzmir markasının 'iyilik, estetik, düşünce, üretkenlik ve beraberlik' olarak sıralanan 5 temel değerini yansıtacak. Site sakinlerini gün boyu birlikte olmaya teşvik eden, proje değerlerini gündelik yaşama taşıyan bu sosyal alan, modern amfisiyle buluşma ve kişisel gelişim etkinliklerine ev sahipliği yapacak.

Mesa 'Cadde'ye Çıktı

Mesa'nın Aslan Yapı ve Caba ortaklığıyla Maltepe'de inşa ettiği Mesa Cadde, Bağdat Caddesi'nin uzantısındaki, Adalar manzarasına hakim konumuyla öne çıkıyor



Mesa Yapı, Aslan Yapı ve Caba ortaklığıyla İstanbul Maltepe'de hayata geçirilen Mesa Cadde, satışa sunuldu. Bağdat Caddesi'nin uzantısında, sahile yürüme mesafesinde bulunan Mesa Cadde, Adalar manzarasına hakim konumuyla öne çıkıyor. 6 ile16 kat arası yükseklikteki 4 konut bloğu ve ticari ünitelerin bulunduğu bazadan oluşan Mesa Cadde'de büyüklükleri 76 metrekare ile 229 metrekare arasında değişen 1+1'den 4+1'e kadar toplam 253 konut yer alıyor. Metrekare fiyatı 7 bin 500 TL olarak belirlenen projede daire fiyatları ise 449 bin TL'den başlıyor. Temmuz 2020'de teslim edilmesi planlanan evler için şirket bünyesinde taksitlendirme yapılıyor.



Mesa Cadde'nin tanıtım toplantısına (Soldan sağa) İki Design Group Kurucu Ortağı Murat Kader, Caba İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Cahit Balyen, Mesa Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Mert Boysanoğlu ile Aslan Yapı İcra Kurulu Üyesi ve Projeler Koordinatörü Mesut Arslan katıldı.

Mesa Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Mert Boysanoğlu, Maltepe'de konut fiyatlarının oldukça uygun olduğunu belirterek, ilçenin E-5 altı bölgesinin hala uyuyan bir bölge olduğunu vurguladı. Yüzde 12'lik enflasyon ve yüzde 22 maliyet artışını henüz konut fiyatlarına yansıtmadıklarını ifade eden Mert Boysanoğlu, "Projenin iki yıl sonra yüzde 45 ile 50 arasında prim yapacağını öngörüyoruz" dedi.

Ödüllü proje

İki Design Group Kurucu Ortağı Mimar Murat Kader tarafından tasarlanan Mesa Cadde, European Property Awards'da 'Çoklu Konut Mimarisi' dalında ödüle layık görüldü. Mağazalar, cafeler ve restoranlarla donatılmış bir alışveriş caddesinin yer alacağı Mesa Cadde'de açık hava şöminesi, organik bahçeler, yoga ve pilates için ayrılmış geniş çim alanlar, açık hava sineması gibi etkinlik alanlarına yer veriliyor.

Maltepe sahil yoluna ise 5 dakikalık yürüme mesafesinde yer alan Mesa Cadde, Bağdat Caddesi'ne 5 dakika, Kadıköy'e ve 15 Temmuz Şehitler Köprüsü'ne 20'şer dakikada, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'ne 23 dakika uzaklıkta bulunuyor. Mesa Cadde'den 3 dakikada E-5 Karayolu'na, 15 dakikada Metrobüs Söğütlüçeşme Durağı'na gitmek de mümkün.



Çeşme'ye İkinci Bahar Rezidansı

Kuzu Holding, İzmir Çeşme'de projelendirdiği Villagio 50+ Rezidans Çeşme projesini satışa sundu. Sağlık rezidansı konseptiyle hayata geçirilen ve 60 yaş üstü emeklilere hitap eden Villagio 50+, bu yaş grubunun ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda gereken hizmetleri, temel hijyenik ve tıbbi bakımları fizik tedavi ve terapileri ev ortamında sunacak şekilde tasarlandı.

5 yıldızlı otel konforu

Ayasaranda koyunda yükselen ve Sakız adasına kadar uzanan panoramik manzarasıyla dikkat çeken Villagio 50+ Rezidans Çeşme, denize 300 metre mesafede bulunuyor. 12 bin 100 metrekare arsa üzerinde 84 bağımsız birimden oluşan projede 68 metrekareden 154 metrekareye kadar farklı 1+1 ve 2+1 rezidans seçenekleri sunuyor. 5 yıldızlı otel konforu sunması planlanan projede, site sakinlerine bahçe tarımı yapabilecekleri bir yaşam alanı sunuluyor. Sitede ayrıca bin 300 metrekarelik sağlık, spor ve spa merkez, sanat atölyesi, restoran, bistro kafes, köy kahvesi, üç açık ve bir kapalı havuz, yürüyüş yolları ve güneşlenme terasları yapılacak.



148 Aile Mars'ta Yaşayacak



Tekstil sektöründe 25 yıllık bir deneyime sahip olan Metraco İthalat İhracat ve Tic. AŞ, gayrimenkul sektörüne Mars19 Apartments projesiyle giriş yaptı. İstanbul Avcılar'da inşa edilen Mars19 Apartments, yılın son çeyreğinden itibaren 148 aileye ev sahipliği yapacak. 1+1'den 3,5+1'e farklı tip daire seçeneklerinin yer aldığı Mars 19'da ortalama metrekare fiyatları 4 bin 500 liradan daire fiyatları ise 424 bin liradan başlıyor. 150 milyon lira proje büyüklüğüne sahip olan proje, göl ve şehir manzarasıyla öne çıkıyor.

Akıllı evler

Üniversite, okul, hastane, eczane, semt pazarı, AVM, metro ve metrobüs durağı gibi temel ihtiyaçlar için gerekli tüm noktalara yakınlığıyla dikkat çeken Mars19'da, akıllı ev sistemiyle donatılan her dairenin en az bir balkonu bulunuyor. Sitenin ortak alanlarında ise yüzme havuzu, fitness salonu, sauna ve buhar odaları, kafe ve sosyal alanlar yer alıyor.

Örnek Dönüşüm'de İmzalar Atıldı

Çamlıca Camii'ndeki inşaat çalışmalarında sona yaklaşılırken çevresindeki kentsel dönüşüm de hız kazandı. Kirazlıtepe Mahallesi'nde yaşayan binden mülk sahibi, Üsküdar Belediyesi'nin 'Örnek Dönüşüm' olarak tanımladığı projenin imza töreni için bir araya geldi. Üsküdar Belediye Başkanı Hilmi Türkmen, projenin Çamlıca Camii ile birlikte bölgeye ve İstanbul'a büyük değer katacağını söyledi. Üsküdar Belediyesi olarak 'yerinde dönüşüm' ve 'gönüllü dönüşüm 'anlayışıyla hareket ettiklerini belirten Türkmen, mahalle sakinlerine örnek dönüşüme verdikleri destek için teşekkür etti.

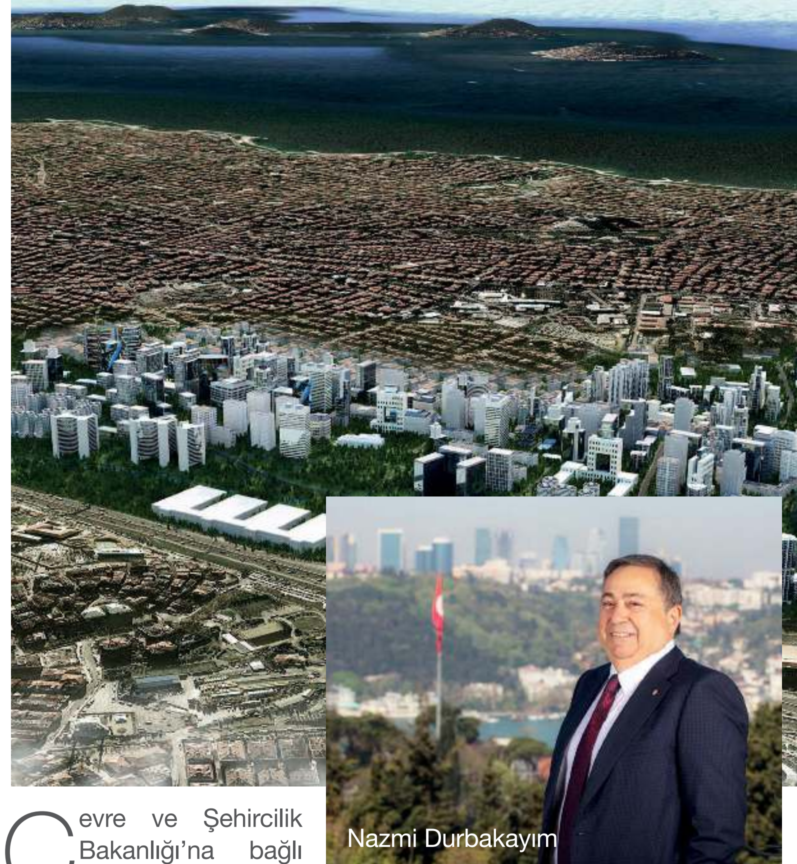
Martta başlayacak

Belgeleri en önce imzalayan vatandaşları Nato yolundaki dairelere geçici olarak taşıyacaklarını açıklayan Türkmen, "Diğer vatandaşlarımıza kira yardımı ve taşınma yardımında bulunacağız. Yaz ayları gelmeden hafriyat işlerimize başlayıp en fazla 2 yıl içerisinde sizleri tekrar pırıl pırıl olan kendi evlerinize taşıyacağız" dedi. Ramazan'da ibadete açılması hedeflenen Çamlıca Camii çevresindeki örnek dönüşüm için mart ayından itibaren çalışmalara fiilen başlanması planlanıyor.



Üsküdar Belediye Başkanı Hilmi Türkmen ile Üsküdarlı hak sahibi vatandaşlar Örnek Dönüşüm Projesi için imzaları attı.

Bakanlık Fikirtepe'de Sahaya İniyor



Nazmi Durbakayım

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na bağlı İstanbul İl Müdürlüğü, Fikirtepe'deki çalışmaları daha da hızlandırmak ve sorunların çözümünde interaktif rol almak için bölgede ofis kuracak. Fikirtepe müteahhitleri adına açıklama yapan İstanbul İnşaatçılar Derneği (İNDER) Başkanı Nazmi Durbakayım, Çevre ve şehircilik Bakanlığı'nın Fikirtepe'ye büyük önem verdiğini ve dönüşümün bir an önce tamamlanması için sahaya inme kararı aldığını söyledi. Durbakayım "Bakanlık bu amaçla bölgede kuracağı ofisle, kat maliklerini ve müteahhitleri dinleyerek sorunları yerinde görecek, dinleyecek ve acil çözümler üretilmesini sağlayacak" dedi.

'Yol gösterici olacak'

Fikirtepe'de kurulacak ofisin kat malikleri ve müteahhitler arasında güçlü bir köprü olacağını ifade eden Durbakayım, "Bakanlığın, birden fazla müteahhitle görüşme yapan ve üçte iki oranında çoğunluk sağlayamayan adalarda, yol gösterici ve uzlaşma sağlayıcı rol oynaması bekleniyor" diye konuştu.

TOKİ'den İstanbul'a 4 Bin Sosyal Konut

Bu yıl içinde İstanbul'da 4 bine yakın sosyal konut arz edeceklerini açıklayan TOKİ Başkanı Turan, Silivri'de inşa edecekleri bin 400 ev için mart ayı ortasında ihale yapacaklarını söyledi. Güngören Tozkoparan'da da 5 bin konutu kapsayacak yeri bir dönüşüm projesine başlayacaklarını kaydeden Turan, 4 büyük çaplı park projesiyle ilgilendiklerini belirtti





Başbakanlık Toplu Konut İdaresi (TOKİ) Başkanı Ergün Turan, İstanbul'da sosyal konut yapmaktan vazgeçmediklerini belirterek, kentte bu yıl içinde 3 bin 500-4 bin konut arz edeceklerini açıkladı. TOKİ'nin asıl hedefinin sosyal konuta erişmek isteyen vatandaşa, imkan çerçevesinde sosyal konut yapmak olduğunu ifade eden Turan, Silivri'de inşa edilecek olan bin 400'e yakın konut için mart ayı ortalarında ihale yapacaklarını açıkladı. Silivri konutlarına bu yıl içerisinde başlayacaklarını, kuralarını çekeceklerini kaydeden Turan, evlerin gelecek yıl içinde teslim edileceğini söyledi. Kayabaşı ve Hoşdere arasında da 1000'e yakın konuta bu yıl içerisinde başlayacaklarını ifade eden Turan "Yine 1000'e yakın konut üretim aşamasında olup satacağımız var. Yine Tuzla bölgesinde planlamasını yaptığımız bir alanda sosyal konut anlamında orta ve dar gelir grubuna yapacağımız konutlar var" dedi.

TOKİ'nin 2018 için asgari 60-70 bin konut hedefi koyduğunu dile getiren Başkan Turan, şunları söyledi:

"TOKİ'nin son 13 yılda yıllık ortalama 43 bin konut üretti. 2016'da 65 bin, 2017'de 60 bin sosyal konut inşa ettik. 2016 bütçe gerçekleşme rakamımız 10,5 milyar TL, 2017 bütçe gerçekleşme rakamımız 15,5 milyar TL mertebesinde. Yaklaşık yüzde 40 büyüme sağladık. 2018 hedefimiz de 16 milyar TL bütçeyle çıkmak."

Güngören'de dev dönüşüm

Ergün Turan, İstanbul'un Güngören ilçesine bağlı Tozkoparan'da da 5 bin konutu kapsayacak, vatandaşların tamamını yerinde yaşatacak ve ülkedeki en büyük kentsel dönüşümlerinden biri olacak bir projenin hazırlığını yaptıklarını açıkladı. İlçede 1 kilometrekarede

45 bin kişinin yaşadığına işaret eden Turan, "Bu 45 bin kişiyi sağlam binalarda da olsa aynı yerde yaşatmak şehircilik açısından doğru değil. Bu şehirler dönüştüğünde doğal olarak nüfusun dışarı çıkması gerekir" yorumunu yaptı.

TOKİ Park'lar geliyor

Büyük çaplı park projeleriyle ilgilendiklerini kaydeden Ergün Turan, "Bunu TOKİ Park olarak isimlendirdik. Şu an önümüzde 4 büyük proje var" açıklamasında bulundu. Şu anda İstanbul Kayabaşı'nda, tamamlandığında toplam 2 milyon metrekare olacak bir park yaptıklarını anlatan Turan, şöyle devam etti:
"Şu an 350 bin metrekaresini ihale ettik. İnşallah bu sonbahar aylarında da açmış olacağız. Bunların da artık büyük çaplılarını yönetmek istiyoruz. Pendik'te bir arazi satın aldık ve orada 300 bin metrekare kesintisiz, denize bakan ve içinde sosyal tesisi olan bir koru alanı inşa ediyoruz. Bu şekilde müjdeleyeceğimiz önemli 2-3 yer daha var."

'Ürettiğimiz her şeyi satıyoruz'

Son dönemde 'Sektörde balon var mı yok mu?' sorunun sıkça dile getirildiğini anlatan Başkan Turan, "Ben de şunu söylüyorum; özellikle TOKİ üretim segmentinde bir balondan bahsedilemez, ürettiğimiz hemen her şeyi satıyoruz" diye konuştu. Zaman zaman özel sektör tarafında, markalı konut projelerinde belli segmentlerde aşırı arzdan dolayı sıkıntılar oluşabildiğini kaydeden Turan, "Sektörümüz çok güçlü, ayakları yere basıyor. Belli segmentlerde arz fazlası oluştuğunda şu ana kadar kendini regüle etmeyi başardı" dedi.

'Faizde bir sorun var'

Şu anda hem konut edinmek isteyen vatandaşların, hem de yatırımcının mevcut faiz oranlarıyla bir şey yapamayacağını ifade eden Turan, faiz oranlarının mutlaka yüzde 1'in altına inmesi gerektiğini söyledi. Bunun için öncelikle Türkiye'nin toplam tasarrufunun yeterli olması gerektiğine dikkat çeken Turan "Ancak herkesin zorlandığı bir yerde bankalar kârlarını artırıyorsa ortada bir sorun var demektir. Bankalar bu rakamları bir kez daha gözden geçirmeli" diye konuştu.



Ankara'da açık artırmayla 250 konut satacak

TOKİ, Ankara'da 6 Mart'ta yapılacak açık artırmayla Kuzey Kent Projesi'ndeki 250 konutu satışa sunacak. Ergün Turan, Kuzey Kent Projesi'nin Ankara'nın kuzeyinde 1 milyon 655 bin metrekare alan üzerine inşa edildiğini belirtti. Turan, "Yeni bir yaşam alanı olan ve farklı gelir grubundan insanları aynı yerde buluşturacak Kuzey Kent Projesi'nde ilk etapta 250 konutu açık artırma yöntemi ile satışa sunacağız" dedi. Açık artırmanın 6 Mart'ta saat 11.00'de TOKİ'nin Ankara Bilkent'teki merkezinde yapılacağını aktaran Turan, açık arttırmaya sunulacak 250 konutun 176'sının 3+1, 16'sının 3+1 dubleks ve 58'inin ise 4+1 planında inşa edildiğini söyledi. Konutların 235 bin TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunulacağını söyleyen Turan, yüzde 10, yüzde 15, yüzde 25 peşinat, 96, 108, 120 ay vade seçenekleri ile ödeme planının olacağını kaydetti.



Kuzey Kent Projesi'nin Ankara yeni bir değer katacağına vurgulayan Turan, şunları söyledi. "Proje kapsamında, toplam 5 bin 82 konut inşa ediyoruz. Projemiz; içinde barındırdığı ticari, kültürel, eğitim, sağlık, spor, ibadet yapıları ve tesisleri ile her türlü ihtiyaca cevap verirken Ankara'nın yaşayan en büyük rekreasyon alanı olacak. 700 bin metrekare alan üzerinde 76 bin ağaç, 5 milyon çalı yer alacak. Kuzey Yıldızı rekreasyon alanında ise 23 farklı büyüklükte süs havuzu, müzik ve dans eşliğinde ses-ışık ve su oyunu gösterilenin yapılmasına imkan veren havuz, 2 giriş kapısı, 21 restoran, 10 lokanta, 10 kafe, 817 araç kapasiteli açık otopark, yaşlılar merkezi 5 bin kişilik amfi, nikah ve düğün salonu yer alacak."

DEPREME DEVA, PAHALI KONUTA ŞİFA

Yaşanası Pilot Şehirler



İNDER, hem depreme karşı güvenli yaşam alanları oluşturmak, hem de konut sahibi olmakta zorlanan orta ve alt gelir grubuna uygun fiyatlı konut sağlamak konusundaki çözüm önerilerini 'Yaşanası Pilot Şehirler Projesi' başlığı altında topladı. 2018'i 'Depreme Karşı Seferberlik ve Yaşanası Pilot Şehirler Yılı' olarak ilan eden İNDER, bu konudaki planlarını dernek üyeleriyle paylaştı

ESRA ÖZSÜMER



2018'i 'Depreme Karşı Seferberlik ve Yaşanası Pilot Şehirler Yılı' olarak ilan eden İstanbul İnşaatçılar Derneği (İNDER), bu konudaki plan ve önerilerini üyeleriyle paylaştı. İnşaat sektörünün önde gelen isimlerini bir araya getiren toplantıda, Yaşanası Pilot Şehirler projesinin detayları paylaşılırken, İNDER üyeleri konu hakkındaki önerilerini dile getirdi.

İNDER Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım, 2017'i de depreme karşı seferberlik yılı ilan ettiklerini hatırlatarak Türkiye'nin deprem gerçeğine dikkat çekti. 1999 depreminin üzerinden tam 18 yıl geçtiğini belirten Başkan Durbakayım, bu süre zarfında, devletin çabalarına rağmen riskli binaların yeterli seviyede güvenilir hale getirilemediğini vurguladı. Türkiye'de halen 5,5 milyon riskli konut stoku olduğunu işaret eden Durbakayım, mevcut çalışma ile söz konusu tabut konutlardan kurtulmanın en az 50 yıl daha süreceğini söyledi. "Depremin bizi 50 yıl daha beklemeyeceği kesin. O zaman telaş etmeden çabuk olalım" diyen Nazmi Durbakayım, 1999 depremi sonrasındaki yapılaşmayı sekteye vuran sebepleri ortadan kaldıracak radikal kararlar ihtiyaç olduğunu ve bu şekilde depreme hazırlık sürecinin 15-20 yıla inebileceğini vurguladı.

Orta sınıfa ucuz konut

Türkiye'deki konut ihtiyacı olan kesimin yüzde 85'inin orta ve alt gelir seviyesine sahip olduğunu ifade eden Nazmi Durbakayım, ekonomik verilere göre, bu kesimin çalışan iki kişilik aile bireylerinden olduğunu ve toplam gelirlerinin yaklaşık 6 bin TL seviyesinde olduğunu söyledi. Bu ailelerin konut için ayırabilecekleri aylık azami miktarın 2 bin TL civarında olacağını ifade eden Durbakayım, "Bu varsayımla alabilecekleri brüt 70 -75 metrekarelik dairenin metrekare satış fiyatı 2 bin 500 TL ile 3 bin TL arasında olması gerekiyor. Bu fiyatlardan konut satılabilmesi için üretimde arsa girdisinin ise metrekare başına 250 – 500 TL civarında olması gerekmektedir" dedi.

Yaşanabilir Şehirler

Nazmi Durbakayım, söz konusu konutları alacak ailelerin beslenme, sağlık, ulaşım, eğitim, sosyal harcama gibi gereksinmelerini de makul bedeller ve makul sürelerde elde etmelerinin gerekli olduğunu söyledi. Bunun için 'yaşanabilir şehirler'in oluşturulması gerektiğini kaydeden Durbakayım "İnsanların işlerine yürüyerek veya toplu taşıma ile kısa zamanda ulaşabildiği, sağlık, eğitim, sanat ve kültür, sosyal hizmetlerinin bedelsiz veya çok küçük bedellerle sahip olabileceği 'pilot şehirler' kurmalıyız" dedi. Bu pilot şehirlerin 125 -150 bin kişinin yaşayabileceği, çalışabileceği ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanabileceği yerleşim yerleri olarak planlanması gerektiğini anlatan Durbakayım, "Bir pilot şehir, asgari 750 hektar yani 7,5 milyon metrekare büyüklüğünde olmalı. Bu büyüklüğün 500 hektarı konut, 50 hektarı ticaret, 200 hektarı da sosyal donatı alanı olarak ayrılmalı" diye konuştu.

Açık eksiltmeyle ihale

Pilot şehirlerin kurulacağı yerin tespitinin, planlamasının, ihalesinin ve daha sonra işletilmesinin Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nda kurulacak yeni bir müdürlük marifeti ile yapılabileceğini dile getiren Durbakayım, projenin

gerçekten uygun fiyatlar sunabilmesi ve başarıya ulaşabilmesi için yapılacak ihalelerin, açık eksiltme usulüyle yapılması gerektiğini vurguladı. Durbakayım, inşaat sektöründe alışılagelmiş ihale yöntemlerinin yüksek konut fiyatlarını ortaya çıkaran nedenlerinden biri olduğunu hatırlattı. Pilot şehrin oluşturulmasından doğacak rantın ise sadece orta ve dar gelirli vatandaşların ulaşılabilir rakamlarla konut edinip, dünya standardında yaşayabileceği, çalışabileceği, sosyal ihtiyaçlarını karşılayabileceği yaşam alanlarının kurulması için kullanılması gerektiğini dile getiren Durbakayım, şunları söyledi:

‘Devlet desteği şart’

“Nitelikleri belirlenmiş konutların metrekare fiyatı maksimum 3 bin TL’den satması şartı ile -bu rakam senelik enflasyon kat sayısı ile düzeltilebilir- yapı müteahhidine ihale edilebilir. Yapı müteahhidi, asgari belirlenmiş niteliklerde ve bu rakamdan satmak şartı ile idareye ne kadar pay vereceği şeklinde teklifini yapmalı. İdare aldığı paylarla alt yapı, donatı alanı gibi yatırımları yapmalı.
Ancak konut maliyetinin düşük olması için devlet desteği de şart. Örneğin bu bölgelerde yapılan işlerde alım satım vergisi, noter harçları dahil her türlü harçlar kaldırılmalı. KDV muafiyetinin sağlanması da çok önemli.”



Nazmi Durbakayım

‘Hayal değil’

Yaşanılası Pilot Şehirler Projesi’nin bir hayal olmadığını vurgulayan Nazmi Durbakayım “Avrupa’daki şehirleşmeye baktığımızda, en büyük şehirlerin dahi 1-2 milyon nüfusu etrafında bu şekilde 100 - 150 binlik pilot yerleşim alanları görüyoruz. Hükümetlerimizin hayal dahi edilemeyen projeleri gerçekleştirdiği günümüzde, Yaşanası Pilot Şehirler projesinin gerçekleşmesini hayal olarak görmüyoruz” dedi. Durbakayım, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nın böyle bir proje geliştirmeyi uygun görmesi halinde İNDER’in her zaman görev almaya hazır olduğunu sözlerine ekledi.

Nereye, nasıl bir araziye kurulmalı?

Yaşanası Pilot Şehirlerin kurulacağı arazilerin özelliklerini söyle sıralanıyor:

- Ortalama 750 hektar.
- Tarım arazisi olmayan.
- Su havzası olmayan.
- Heyelan bölgesinde olmayan.
- Göç yollarında bulunmayan.
- Tam fay hattı üzerinde olmayan.
- Ekolojik dengeyi bozmayan.
- Doğal sit alanında bulunmayan.
- Kamulaştırma bedeli olmayan.
- Büyük şehirlere 30 - 60 kilometre mesafede olan.



Adım adım yol haritası?

İNDER Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım, Yaşanabilir Şehirlerin tespitinden inşasına, maliyetinden ihalesine kadar her detayın kamu yararı gözetilerek yapılması gerektiğini belirterek, projenin hayata geçmesi için takip edilmesi gereken yol hakkında İNDER'in önerilerini şöyle sıraladı:

- Pilot Şehirlerin yerinin tespiti, planlaması, ihalelerinin yapılması ve daha sonra işletilmesi Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nda kurulacak yeni bir müdürlük marifeti ile yapılmalı.
- Bu alanları tespit ettikten sonra yapılacak master planlar ile bu şehirlerin imar planları çağımızın gereklerine uygun olarak yatay mimari esaslarında, en az karbon salınımında ve yenilenebilir enerji kullanımı ve hedef sıfır enerji kaybı şartlarında oluşturulmalıdır.
- Bu şehirlerin planları, kamu beğenisini de ön planda tutan yarışmalar sonunda ortaya çıkmalıdır.
- Bu pilot şehirlerin bir veya daha fazla şehre ulaşım projeleri yapılmalı. Güzergâhların etrafında yaratılacak değer artışlarının bir kısmı ülke kamu yararına kalan kısmı da bu pilot şehrin alt yapısı ve diğer ihtiyaçları için kullanılmalı.
- Pilot şehrin inşası için yapı müteahhitlerinde olması gereken kriterler tespit edilmeli. Gerekli vasıflara haiz yapı müteahhitleri arasında yapılacak ihaleler ile şehrin yapımı makul büyüklüklerde olmak üzere kat karşılığı, hasılat paylaşımı, yap işlet devret modelleri ile inşa edilmeli.
- Pilot şehrin alt yapısı ile raylı ve kara yolu ile mevcut şehirlere ulaşım bağlantıları yap işlet devret modeli ile ihale edilebilir.

‘Çok çalışıp altını dolduracağız’

İNDER Yönetim Kurulu Üyesi Emre Çamlıbel, 6306 Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun’u sektörde en fazla sahiplenen kurumun İNDER olduğunu belirterek “Zamanla bu konu tamamen bizim üzerimize kaldı. Şimdi üzerimize kalan bir diğer konu Yaşanası Pilot Şehirler olacak” dedi. Bu konuyu ilk İNDER’in gündeme getirmediğini ifade eden Çamlıbel, “Bugün, bu konuyu ortaya atan ve gündeme getiren bizler olduk ve bunun altını doldurmak zorunda olanlarda bizleriz” diye konuştu. Çamlıbel, İNDER’in sektörün tüm tarafları ve akademisyenlerle birlikte çalışarak bu fikrin altını dolduracağını vurguladı.



Emre Çamlıbel

İnşaat sektörünün, Türkiye’deki pek çok sektörün yararlandığı bazı teşviklerden yeterince yararlanamadığını ifade eden Emre Çamlıbel, dönem dönem sektörün aleyhine olabilecek düzenlemeler yapıldığına dikkat çekti. İNDER’in sektör adına Hükümet ve Bakanlık nezdinde bir takım girişimlerde bulunduğunu anlatan Çamlıbel, özellikle kentsel dönüşümdeki teşviklerin vatandaşa ve yatırımcıya yeterince kullandırılmadığını ilgili kuruluşlara bildirdiklerini söyledi. Sektörün kentsel dönüşümde özellikle vergi ve harç yükünden kurtarılması gerektiğini vurgulayan Emre Çamlıbel, Hükümetin şu anda KDV ile ilgili bir çalışma yürüttüğünü dile getirdi.

‘İlk konutu alacaklara teşvik şart’

Birçok Avrupa ülkesinde ilk defa konut alacaklara çeşitli teşvikler verildiğine işaret eden Çamlıbel, “Biz de Hükümetimizle yaptığımız istişarelerde, ilk evini alanlara finansal destek verilmesini istedik” dedi. Ayrıca yabancılara konut satışının teşvik edilmesi için ek hak ve destekler verilmesi gerektiğini dile getiren Çamlıbel, vatandaşlık hakkı için istenilen yatırım miktarının çok fazla olduğunu, bu konuda yetkililerden kolaylaştırma ve esnetme talep ettiklerini anlattı. Türk bankalarının yabancı yatırımcıya konut kredisi vermediğini de hatırlatan Çamlıbel, “Yabancıya sağlanan oturma süreleri artırılmalı ve Türk bankalarından kredi kullanma imkanı sağlanmalıdır” diye konuştu.

Tüketiciyi Koruma Kanunu ve bina tamamlama sigortasının ise 2003 yılından beri konut sektörünün gündeminde olduğunu kaydeden Emre Çamlıbel, şunları söyledi:

“Bina tamamlama sigortasını Bakanlığa konut sektörünün temsilcileri önerdi. Çünkü O zamanki Tüketiciyi Koruma Kanunu taslağında sektöre yönelik, hak ediş gibi çok ağır şartlar öneriliyordu. Bina tamamlama sigortasının ilk uygulaması ancak geçtiğimiz aylarda mümkün oldu. Önümüzdeki dönemde bu sigortaların yaygınlaşacağını düşünüyoruz. İNDER olarak bu konuda üyelerimize bir eğitim toplantısı düzenlemeyi planlıyoruz. Tüketiciyi Koruma Kanunu ve bina tamamlama sigortasının yapımcıya getirdiği finansal yükler ve risklerin azaltılması için de Bakanlığa önerilerimizi sunduk.”

‘Yorum farkı ortadan kalksın’

Geçtiğimiz aylarda yürürlüğe giren Planlı Alanlar Tip İmar Yönetmeliği hakkında İNDER’in aktif çalışmaları olduğunun altını çizen Emre Çamlıbel, “Bu konuda da inşallah orta yol bulunacak. Burada önemli iki mesele var. Biri müktesep (Kazanılmış) haklar, diğeri ise yönetmeliğin belediyelerce farklı yorumlanması ve uygulanması” yorumunu yaptı. Yatırımcının aldığı ruhsatların bile Yargıtay nezdinde müktesep hak olarak kabul edilmediğine vurgu yapan Emre Çamlıbel, bu durumun özellikle yabancı yatırımcıyı kaygılandırdığını ve bu belirsizliğin ortadan kaldırılması gerektiğini söyledi. Çamlıbel, Bakanlığın yönetmeliğin nasıl uygulanacağı konusunda ise belediyelere yönelik eğitimler düzenlemesi gerektiğini de savundu.

Sektörün kurumsallaşması ve büyümesi için gayrimenkul yatım fonları (GYF) gibi sermaye yapısını destekleyecek finansal enstrümanların önemine vurgu yapan Emre Çamlıbel, Bakanlıktan GYF tebliğinde değişiklikler yapılması için talepte bulunduklarını da sözlerine ekledi.

İller Bankası sıfır faizli kredi için çalışıyor



Kubilay Salihvatandaş

İNDER'in 2016 ve 2017'de gerçekleştirdiği 2 büyük konferans, Yaşanası Pilot Şehirler Projesi'nin temel taşlarını oluşturan fikirleri ortaya koydu. İNDER Yönetim Kurulu Üyesi, Yüksek Şehir Plancısı Kubilay Salihvatandaş, 7 Aralık 2016'da geniş bir katılımla düzenlenen ilk Kentsel Dönüşüm Çözümleri Konferansı'nın akademisyenleri, müteahhit firma temsilcilerini, arsa sahiplerini, Bakanlık temsilcilerini, İstanbul Büyükşehir Belediyesi uzmanlarını, ilçe belediyeleri temsilcilerini, hukukçuları, şehir plancılarını, mimarları ve mühendisleri bir araya getirdiğini söyledi. Kentsel dönüşümde yaşanan sorunları ortaya koymak ve çözüm önerileri geliştirmek üzere kurgulanan konferansın sonuç bildirgesinin ilgili kurumlarla paylaşıldığını dile getiren Salihvatandaş, konferansın en önemli kazanımlarından birinin, Hükümetin finansman sorunu ile ilgili olarak başlatmış olduğu yeni çalışma olduğunu vurguladı. Salihvatandaş, bu konuda, imar hakları yetersiz alanlarda, emsal artışına gidilmeden hak sahiplerinin, konutları tamamlanıp oturmaya başladıktan sonra ödemeye başlayacakları, sıfır faizli kredi için, İller Bankası üzerinden bir çalışma yapıldığını kaydetti.

Bölgesel dönüşüm vurgusu

"Gerek Bakanlık ve gerekse İstanbul Büyükşehir belediyesinin söylemleri ve çalışmaları kentsel dönüşümün parsel bazında değil ada ve bölge bazında yapılması yönünde oldu" diyen Salihvatandaş, konferans sonrası başlatılan diğer çalışmaları şöyle sıraladı:

"İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından Kentsel Dönüşüm Master Planı hazırlama çalışmaları başlatılarak bizim de katıldığımız bir arama konferansı düzenlendi. Otopark yönetmeliği ile ilgili çalışmalarsa devam ediyor. Ayrıca aktif katılım sağladığımız Planlı Alanlar Tip İmar Yönetmeliği çalışmaları da tamamlandı ve yönetmelik yürürlüğe girdi. Yaptığımız istişareler neticesinde yönetmelikteki düzeltilmesi gereken maddeler fikirlerimiz doğrultusunda düzeltildi."

Kentsel dönüşüm fonları kurulmalı

28 Kasım 2017'de İNDER ile İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi işbirliğiyle düzenlenen 2. Kentsel Dönüşüm Çözümleri Konferansı'nda ise akademisyenlerin Türkiye'deki önemli dönüşüm projeleriyle ilgili sunumlarının ardından yine, sürecin sorunları ve çözüm önerilerinin konuşulduğunu anlatan Kubilay Salihvatandaş, konferansın sonuç bildirgesindeki ana başlıkları şöyle sıraladı:
"Kentsel dönüşümün İnsan odaklı, bütüncül ve katılımcı biçimde uygulanmalıdır. Kentsel dönüşümün sosyal, finansal, altyapı, çevre ve hukuksal bir bütünlük içinde olmalıdır, donatı dengesinin göz önünde bulundurulmalıdır. Mevcut yapı stokunu iyileştirilmesi için devlet destekli pilot şehirler kurulmalı ve büyükşehirlerin yükü azaltılmalıdır. Emlak Konut GYO, kentsel dönüşüm projelerine katılımcı olmalıdır. Kentsel dönüşüm fonları kurulmalıdır."



Heyecanlandıran proje

Yaşanası Pilot Şehirler Projesi, İNDER üyesi inşaatçılar ve sektör profesyonelleri tarafından heyecanla karşılandı. Toplantıda proje hakkındaki görüş ve önerilerini dile getirme şansı bulan İNDER üyelerinin ortak kanısı, Türkiye için büyük bir kazanım olması beklenen projenin mutlaka hayata geçirilmesi gerektiği oldu.



Erol Aksoy

Aksoy İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Erol Aksoy, birkaç yıl önce Çin'ine Şangay kentinde Singapurluların başlattığı yeni şehirler projelerini gezme fırsatı bulduğunu belirterek "Bunun gerçekten Türkiye'nin ihtiyacı olan bir proje olduğunu düşünüyorum. Çok iyi araştırmalarla ve iyi bir projeyle, Türkiye'de çok önemli bir başlangıç yapmış olacağız. Ben de böyle bir projede her zaman İNDER'in yanında olacağımı belirtmek istiyorum" dedi.

OSB'lere yakın şehirler

Güral İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Güral, pilot şehir projelerinin mevcut ya da planlanan organize sanayi bölgelerinin (OSB) yakın çevresinde yapılmasını önerdi. Tüm Avrupa ülkelerinde önce sanayilerin geliştiği, sonra o sanayilerin çevresinde o sanayide çalışacak kişilerin yaşayacağı konutların geliştiğini ifade eden Güral, "Türkiye'de ise özellikle İstanbul gibi büyükşehirlerde OSB'lerin şehir dışına itildiğini, yerine konut yapıldığını görüyoruz. Madem gelir seviyesi düşük bir toplumuz, madem metrekaresi birkaç bin TL'yi geçmeyen konutlara ancak ulaşabiliyoruz, madem trafik sorunu var, o zaman biz pilot şehirleri neden OSB'lerin hemen çeperinde yapmıyoruz" diye konuştu. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın, yeni yapılacak OSB'lerde sanayiye ayrılacak alanın yüzde 3'ü ya da 5'i kadarını 1 emsali geçmeyecek şekilde konut alanı olarak ayırabileceğini ifade eden Güral, şunları söyledi:



Nuri Güral

"Biz de oralarda bu konutları yaparsak iyi olur diye düşünüyorum. Bunu hali hazırda mevcut OSB'lerin çevresinde ve yeni tahsis edilecek olan OSB'lerin çevresinde, 3-5'i geçmeyecek alanları ilgili bakanlıktan talep edersek, orada kurulacak fabrikalarda çalışacak müşteri kitlesine yetişme şansımız olabilir."

'Deprem savaştan bile büyük sorun'

Sevenler İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı İlhami Seven ise Türkiye'nin en büyük sorunlarımızdan birinin deprem olduğunu belirterek "Bugün bir savaşın içindeyiz ama bu konu savaştan bile önemlidir" dedi. Buna karşılık 1999 depremiyle gündeme gelen deprem riskinin çok çabuk unutulduğuna dikkat çeken Seven, şunları söyledi:

"2000 yılında İstanbul'da Mühendisler Odası, belediye gibi kurumların temsilcilerinden oluşan ciddi bir topluluk biraya geldi, İstanbul'un rehabilitasyonu ve kentsel dönüşümü konuştular. Ogün alınan kararlar ise 12 yıl sonra başlanabildi. Bu çalışmalar o gün başlasaydı, konut stokunun yarısı arınmış olacaktı. Biz bu 10 -12 yılı kaybettik."



İlhami Seven

İNDER'in bu yılı Depreme Karşı Seferberlik ve Yaşanası Pilot Şehirler Yılı ilan etmesini çok sevindirici bulduğunu dile getiren Seven, "Ben, pilot şehirler projesinin detaylarını bilmiyorum ama bu konu deprem seferberliğinde çok önemli bir destektir ve yapılmalıdır. Ama bu kentsel dönüşü-

mün de önünü kesmemelidir" şeklinde konuştu.

'Yabancı fonları çeker'

Yapı Teknik Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Kayış da Depreme Karşı Seferberlik ve Yaşanası Pilot Şehirler kavramının kendisini çok heyecanlandırdığını belirterek "Bu projenin önümüzdeki 10 -15 yılda sektörümüz için kurtarıcı nitelikle olacağını düşünüyorum" dedi. Öte yandan bu projenin, son dönemde sektörde baş gösteren satış sorunu ortadan kaldırmak adına, yabancı yatırım fonlarını Türkiye'ye çekmek için önemli bir argüman olabileceğini kaydeden Kayış, şöyle devam etti:



Mustafa Kayış

"Şu anda 2017 deprem yönetmeliği değişiyor. ABD'deki sınıflandırma sistemi geliyor. Birinci sınıf hemen kullanım sınıfı olacak. İkinci sınıf can güvenliği sınıfı, üçüncü sınıf ise göçme güvenliği sınıfı olacak. Eğer bu yeni yönetmeliği, derneğimizin hazırladığı Yaşanası Pilot Şehirler kavramına göre şekillendirebilirsek yabancı fonları daha kolay çekebileceğimizi düşünüyorum."

'Yönetmelik kargaşası son bulsun'

Tiba Mimarlık Mühendislik ve Danışmanlık Genel Müdürü Ayten Babaoğlu, Planlı Alanlar Tip İmar Yönetmeliği hakkında, İNDER üyelerinin de dile getirdiği sorunlara değindi. 20 yıl kadar Sarıyer Belediyesi İmar Müdürlüğü'nde görev yaptıktan sonra kendi mimarlık ve mühendislik şirketini kurduğunu anlatan İnşaat Mühendisi Ayten Babaoğlu, "Sizin de bahsettiğiniz gibi yönetmeliklerin de çok sık değişmesi ile birlikte yatırımcılarımızın projeleri zaman zaman çok önemli haklar kazanırken zaman zaman da kaybediyorlar" dedi. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın yeni Planlı Alanlar Tip İmar Yönetmeliği hakkında çok çalıştığını kaydeden Babaoğlu, "Ama ne kadar açıklama getirdiklerini düşünseler de işler daha da fazla karışıyor. Belediyeler yorumlarda çok zorlanıyor ve ortaya çok farklı yorumlar çıkıyor. Her proje, her belediye ve her raportörde başka bir iş çıkıyor. O yüzden derneğimizin bu konudaki çalışması çok anlamlı" diye konuştu.

Bakanlığın aynı zamanda vatandaşları kentsel dönüyü hakkında daha fazla bilinçlendirmesi gerektiğini vurgulayan Babaoğlu, şöyle devam etti:

"Sade vatandaş kentsel dönüşümde sanıyor ki bir yapı kentsel dönüşüme girince 4 katken 8 kat olacak, bunun da yarısını hak sahibi yarısını müteahhit alacak. Bu yanlış bilgilerin doğruya ulaşması için, Bakanlığın halkı daha fazla bilinçlendirmesi gerekiyor. Ayrıca bakanlığın imar artıyı olmayan bölgelerdeki binaların nasıl dönüşeceği konusunda bir çözüm bulması gerekiyor. Burada benim düşüncem, bakanlığın hak sahiplerini kredi yoluyla desteklemesi, bina sahiplerinin kat karşılığı değil de parasını ödeyerek yenileme konusunda bir çalışma yapılması."



Ayten Babaoğlu



İnşaat sektörü 'ucuz konuta varım' dedi


Murat Kurum

İNDER, Pilot Şehirler Projesi'ni gündeme getirirken, inşaat sektörün önde gelen aktörleri de hem deprem karşı güvenli yaşam alanları oluşturması hem de orta sınıfın uygun fiyatlarla konut sahibi olabilmesi için görüşlerini kamuoyu ile paylaştı.

Emlak Konut GYO Genel Müdürü Murat Kurum, 2017'de inşaat işçilik endeksi bir önceki yıla göre, yüzde 12,9 oranında, malzeme endeksinin ise yüzde 25 oranında arttığına dikkat çekerek "Bu da konut maliyetinde artış anlamına geliyor. Faiz giderleri, reklam giderleri gibi bazı giderler de giderek yükseliyor" dedi.

Arsa maliyetleri göz önüne alınmadığında bile bir çok firmanın şu anda maliyetine ve hatta maliyetinin altına satış yaptığını ifade eden Kurum, "Şu an yapılan projeler, mahal listesi anlamında en üst projeler. Daha bunun üzerine projelerin çıkma ihtimali yok. Çıkmaması da gerekiyor. Yani girdilerdeki artışları göz önüne alıp fiyatların artmayacağını da öngörürseniz bu saatten sonra artık bu kadar lüks proje yapmamalıyız" şeklinde konuştu.

'Projeler fazla lüks'

Şu anda yapılan bazı projelerin sosyal tesisten mahal listesine kadar çok fazla lüks yapıldığını anlatan Kurum şunları söyledi:

"Bazı projelerde iki sosyal tesis, hamam, fin hamamı, sauna, duvar kağıdı, ithal vitrifiye, armatür, asansör gibi pek çok lüks detay var. Bazı projelerde yüzde 35 ithal malzeme kullanılıyor. Cephelerde giydirme prekast kullanılıyor mesela. Bunlar hep rekabet adına yapılıyor. Bakıyorsunuz mahal listesi artık tavan yapmış. Şunu çok net söyleyebilirim ki bu projelerin daha iyisi yakın zamanda yapılamaz."

Almanya'da, İngiltere'de, Fransa'da metrekaresi 15-20 bin, hatta 30 bin euro'ya satılan projeleri, Türk müteahhitlerin 10 bin liraya satmaya çalıştığını vurgulayan Kurum "Diğer yandan ofis ve otel binalarına bakarsak, İstanbul'daki oteller Fransa'nın Nice'inde yok. Projelerimizin bu kadar üst seviye olmaması gerekiyor" diye konuştu. .

Muhafazakar mahal listesi

Konut sektöründe bundan sonra daha muhafazakar projeler tasarlanması gerektiğini öne süren Murat Kurum, şöyle devam etti:

"Yapmamız gereken mühendisliği, mimarlığı, teknik kaliteyi ve imalat kalitesini öne çıkarmak gerekiyor. Bizim için önemli olan şu, biz düzgün iş yapacağız, ma-

hal listesini tutabileceğimiz muhafazakarlıkta tutmaya çalışacağız, ama imalatımız da düzgün olacak. Öte yandan kullanım maliyetlerini de düşürmemiz gerekir. Mesela bir yüzme havuzu yapıyorsak eğer bu havuzu dışarıya da açıp hem sitenin hem de bölgenin yararlanabileceği bir havuz haline getirmemiz lazım ki aidatlar düşsün."

Emlak Konut GYO'nun bundan sonra projelerine bu eğilimle devam edeceğini kaydeden Kurum "Hatta bunu yapmaya başladık bile. "Biz kendi yüklenicilerimizi bu noktada uyarıyoruz, bu kriterlere uymayan projeleri de açıkçası geçirmiyoruz" açıklamasında bulundu.
GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin, konut fiyatlarındaki en önemli belirleyici unsurun arsa maliyeti olduğunu belirterek buna ek olarak sektörde kullanılan hammaddelerde gerçekleşen maliyet artışlarının da konut fiyatlarını yukarı yönlü ittiğine dikkat çekti. Buna rağmen konut üreticilerinin bu maliyetleri henüz fiyatlarına yansıtmadıklarını kaydeden Yetgin, "Arsa maliyetlerinde arz-talep dengesi sebebi ile pek müdahele mümkün değil ancak hammaddenin mümkün olduğunca yerli kullanılması, kur, faiz gibi makro verilerin kontrol altında tutulabilmesi ve üreticiye sağlanabilinecek bir takım teşvikler ve kolaylıklar, bir nebze olsun üretim maliyetini aşağı çekebilecek ve dolayısıyla uygun fiyatlı üretime fayda sağlayabilecek unsurlar olabilir" dedi.


Feyzullah Yetgin

'Makro planlamalar yapılabilir'

Tüm bu süreçte, hem maliyeti düşürmek hem de doğru ve yeni yerleşim alanları oluşturabilmek için, mevcut arsa stoku ve imar planları göz önüne alınarak makro bazda planlamaların düşünülebileceğini vurgulayan Feyzullah Yetgin, şunları söyledi:
"Gelişmiş ülkeler konut ve şehirleşme sorununu büyük ölçüde çözmüş durumda. Türkiye ise hızlı şehirleşmenin getirdiği sorunları çözmek üzere son yıllarda kararlı politikalarla harekete geçti. Kentsel dönüşüm süreci, şehirlerimizi geliştirmek, değiştirmek ve dönüştürmek adına bir fırsattır. Dönüşüm sürecini, şehirlerimizi ülkemize yakışır bir şekilde planlayarak fırsata çevireceğimiz konusunda son derece iyimserim".
Kentsel dönüşümün bina bazlı ele alınması ama bütünsel bazda, kentsel altyapı, yeşil alan ihtiyacıyla başta mülkiyet hakkı olmak üzere bölge sakinlerinin tüm hakları gözetilerek planlanması gerektiğine dikkat çeken Yetgin, "Kentsel dönüşüm alanlarındaki mevcut sosyal ve kültürel mozaiğin de korunmasına özen gösterilmelidir" diye konuştu.
GYODER'in kentsel dönüşümde geleceğe dönük bir vizyon oluşturulması ve reel sektör tarafındaki gerekli çalışmaların yürütülmesi için 'Kentsel Dönüşüm ve Şehir Planlama Komitesi'ni kurduğunu da sözlerine ekledi.





İzmir Markalı Konutun Yeni Üssü Oldu

İzmir, Türkiye'nin İstanbul'dan sonra öne çıkan kentlerinden biri. 'Güzel İzmir' denmesine rağmen çarpık yapılaşmasıyla da bilinen bir kent. Son yıllarda hızlı bir yapılaşma sürecine giren kentte yerel markaların yanı sıra Teknik Yapı'dan Dap Yapı'ya Nef'e kadar markalı üreticiler proje geliştirme yarışına girmiş durumda. Markalı konut projelerinin birbiri ardına yükseldiği kentte Alsancak'tan Çiğli'ye, Çeşme'den Buca'ya inşaatı devam eden ve satışta toplam 103 proje bulunuyor

İzmir, Türkiye'nin en yaşanabilir kentlerinden biri, bu yapısıyla son yıllarda İstanbul, Ankara gibi kentlerden de göç alıyor. Kent popülerliğine rağmen çarpık yapılaşmasıyla da biliniyor. Ancak kentin kaderi son yıllarda birbiri ardına geliştirilen markalı konut projeleri ile hızlı bir değişim sürecine girmiş durumda. Folkart Yapı'dan İzka İnşaat'a, Kumko Yapı'ya kadar yerel inşaat şirketlerinin yanı sıra, Teknik Yapı, Dap Yapı, Nef gibi ulusal markalar da kentteki proje geliştirme yarışına dahil oldu. İzmir'deki proje yarışının son dönemde hız kazanmasında iki- üç yıl önce alınan arsaların bu yıl ruhsat almalarının etkili olmuş durumda. Bunda kentte ruhsat süreçleri diğer şehirlere göre biraz daha uzun sürmesi etkili oluyor.

Son yılarda İzmir'in öne çıkmasında İstanbul-İzmir otobanı ile İstanbul'a daha da yakınlaşacak olmasının yanı sıra büyük şirketlerin operasyon merkezlerini kente taşıyacak olmalarının etkisi büyük. İzmir, özellikle beyaz yakalı göçü almasıyla da dikkat çekiyor. Örneğin Turkcell'in operasyon merkezini İzmir'e taşıma planı bulunurken, Allians'ın büyük bir kısmını İzmir'e taşımasına yönelik söylentiler de mevcut. Bu şirketlerin İzmir'e gidecek olmaları ile birlikte kentte nitelikli konut talebinin de artması beklenirken kentte ortalama metrekare fiyatları 3 bin TL'ler seviyesine ulaşmış durumda.

İhaleler yapılıyor

İzmir son dönemde büyük çaplı projeler için yapılan ihalelerle de öne çıkıyor. Bu süreçte markalı konut üreticileri de hem İzmirlilerin hem de kente başka bölgelerden gelenlerin konut taleplerini karşılamak üzere harekete geçmiş durumdalar. Bunlardan biri de Teknik Yapı. Emlak Konut GYO'nun İzmir Alsancak'taki

iki ayrı parselden oluşan yaklaşık 47 dönüm arazinin ‘arsa karşılığı gelir paylaşım ihalesi’ni bir milyar 672 milyon TL’lik hasılat karşılığı yüzde 35 idare payı taahhüdü ile haziran ayında Teknik Yapı kazandı. Şirket, Alsancak’ta gerçekleştireceği karma projeden elde edeceği hasılattan en az 585,2 milyon TL’yi Emlak Konut GYO’ya verecek. Teknik Yapı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Umut Durbakayım, Türkiye’nin en güzel şehirlerinden biri olan İzmir’e kendisi gibi güzel ve kaliteli bir proje yapmayı düşündüklerini, ticaret, konut ve turizm alanlarından oluşan karma bir proje gerçekleştireceklerini söylüyor.

İstanbul dışındaki ilk yatırımını İzmir Bornova’da gerçekleştirilecek olan DAP Yapı da kente 450 milyon TL yatırımla 707 konut ve ticari alanlardan oluşan bir proje inşa etmek üzere düğmeye bastı. Dap Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Yılmaz, İzmir’de tek bir proje ile kalmayıp, arazi geliştirmeye devam edeceklerini belirterek, önümüzdeki dönemde İzmir’de en az üç proje geliştirip 3 milyar TL’lik yatırım yapmayı planladıklarını vurguluyor.

Proje yarışının hız kazandığı İzmir’de Bornova, Bayraklı, Menemen, Çiğli, Gaziemir, Karşıyaka, Çeşme projelerin en yoğun olduğu ilçeler olarak öne çıkıyorlar.
İstanbul Bomonti’de yer alan Bomonti Bira Fabrikası’nın tarihi binaları Doğuş Grubu’nun işletmesinde kültür ve sanat merkezi haline getirilmişti. Bu konsept Türkerler Holding tarafından İzmir Bomonti Bira Fabrikası’na taşınıyor. İzmir Bomonti Fabrikası’nın 45 dönümlük arazisinde yer alan dokuz fabrika binası, Türkerler Holding tarafından restore edip müze, restoran, açık hava sineması ve cep sineması gibi sosyal ve sanatsal aktivitelere ev sahipliği yapan bir mekan haline getiriliyor. Bu konsept İzmir’in sosyal hayatına katkı sağlanacak.


Erden Timur

Yeni projeler planlanıyor

İzmir’de proje geliştiren uluslararası şirketlerin yanı sıra kentte proje geliştirmek üzere yer arayışında olan şirketler de bulunuyor. İzmir’i yatırım projeksiyonuna alan şirketlerden biri olan Nef, kentte arazi geliştirmek üzere çalışmalar yürütüyor. Nef İcra Kurulu Başkanı Erden Timur, “2016 yılında Nef’in İstanbul dışındaki ilk projesi olan Nef Yalıkavak’ı hayata geçirdik. Nef Gölköy projemizi de 2018’de Bodrum’da hayata geçiriyoruz. Bodrum’un ardından Ankara, İzmir ve Bursa’da projeler geliştirmeyi hedefliyoruz” diyor.


DAP İzmir

İstanbul dışında Ankara, Bursa, Denizli gibi Anadolu kentlerinde de projeler geliştiren Sinpaş, önümüzdeki dönemde İzmir’e da açılmayı planlıyor. Anadolu’nun öne çıkan kentlerinde proje geliştirmek üzere görüşmeler yaptıklarını belirten Sinpaş Holding CEO’su Ahmet Çelik, “Bunlar arasında başı İzmir çekiyor. 15 yıldır oradan arazi teklifleri geliyor ama uygun bir şey çıkmadı, çıkarsa değerlendirebiliriz” diye konuşuyor.İzmirlilerin nitelikli konut taleplerinin arttığına dikkat çeken Ahmet Çelik, bu talep doğrultusunda son yıllarda kentte üretilen proje sayısının giderek arttığına da işaret ediyor.
İzmir, gelecekte inovasyon başkenti olma hedefi ile de öne çıkıyor. Bu kapsamda İzmir Biyotıp ve Genom Enstitüsü (İBG) ve Sağlık Teknoparkı ile sağlık alanında projeler geliştirmek üzere çalışmalar yürütülüyor.



103 proje satışta

Konak
- Mahal Bomonti İzmir
- Mistral İzmir (Hemen teslim)
- Megapol Çarşı Kule
- Tariş Tower

Bayraklı
- Folkart Towers (Hemen teslim)
- Ontan Bayraklı (Hemen teslim)
- Biva 17 (Hemen teslim)
- Double Diamond Residence
- İzmir Turan karma kullanım projesi
- Newplus Bayraklı (Hemen teslim)
- Olympus Residence
- Modda Bayraklı
- Locca Park (Hemen teslim)

Buca
- Myvia Yıldız

Bornova
- Dap Yapı İzmir
- Trio Life
- Trio Sky
- Altındağ Prestij
- Gümüş Park Avenue
- A Loft Bornova (Hemen teslim)
- Avcılar Effect (Hemen teslim)
- Folkart Life Bornova (Hemen teslim)
- Folkart Time
- Folkart İncity
- Coordinat Bornova
- Real Platin (Hemen teslim)
- Çamdibi Life
- Bornova Green (Hemen teslim)
- Sedef Vadi Evleri (Hemen teslim)
- Avcılar Prestij (Hemen teslim)
- Villanova Evleri (Hemen teslim)
- Şehrin Evleri (Hemen teslim)
- Varyant Tower
- Orkun Suites
- Nest Çamdibi (Hemen teslim)

Menemen
- Smyrna Garden Konutları 1. Etap
- Yücesoy Statü
- Yücesoy Kuzeyşehir
- Cebeci Aura
- Studio City
- Gedizkent 2 (Hemen teslim)
- German Life (Hemen teslim)
- Adres 35 (Hemen teslim)
- Konfor Evleri (Hemen teslim)

Aliağa
- Myvista Smart 2

Karabağlar
- Öztiryakiler Sitesi (Hemen teslim)
- Liva Home

Kemalpaşa
- Nif Erbek
- 35. Teras (Hemen teslim)

Çeşme
- Folkart Hills Çeşme
- Folkart Blu Çeşme (Hemen teslim)
- Jardin Eden Çeşme
- Çeşmood (Hemen teslim)
- Mi'Kora Boyalık Villaları (Hemen teslim)
- Mi'Marin Ovacık
- Villa Sera
- Sea Homes Paşalimanı (Hemen teslim)
- Dalyan Prestige (Hemen teslim)
- 7 Maravillas (Hemen teslim)
- Naymas Suites (Hemen teslim)
- Gemak Premium (Hemen teslim)

Çiğli
- Gayda Ataşehir
- B Life Ataşehir 1(Hemen teslim)
- B Life Ataşehir 2
- For You Suite
- Loca Ataşehir
- Marka City
- Flex Life Studio
- Evacity (Hemen teslim)
- Siena Loft (Hemen teslim)
- Park Yaşam Ataşehir
- Newplus Çiğli (Hemen teslim)

Narlıdere
- Doruk Life (Hemen teslim)
- Bulut Orman Evleri
- Asma Bahçeler (Hemen teslim)
- Vitalia Narlıdere
- Limanreis Bilge Konakları (Hemen teslim)

Gaziemir
- Kale Garden Konutları (Hemen teslim)
- Yenitepe İzmir
- 232 Flora
- Yeşil Kuşak Evleri (Hemen teslim)
- Koçsa Siesta
- Doğapark Gaziemir (Hemen teslim)
- Amaas İzmir Residence&Office (Hemen teslim)

Karabağlar
- Granada Residence (Hemen teslim)

Torbalı
- Esen 11 Torbalı
- Avlu Torbalı
- Triyanda Masal (Hemen teslim)

Karşıyaka
- Biva 35,5
- Aypark Residence (Hemen teslim)
- Varyant Plus
- Newplus Bostanlı
- Bostanlı Bivalvia Residence
- Evia Plus (Hemen teslim)
- Park Yücesoy (Hemen teslim)
- Ala City (Hemen teslim)
- Atılgan Royal

Seferihisar
- Teos Life Residence
- Ege Yaşam Konutları (Hemen teslim)

Güzelbahçe
- Nefes Bulvar
- Mulson Yaşam Güzelbahçe (Hemen teslim)

Urla
- Urla Casablanca Evleri (Hemen teslim)
- Sevilla Kekliktepe



Teknik Yapı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Umut Durbakayım:

Yatırım yapılabilir şehirler listesinde

"Emlak Konut ve Halk GYO ile oluşturulan güç birliğiyle İzmir'e yakışır bir proje gerçekleştirileceğine inanıyorum. Bugüne kadar başarıyla sürdürdüğümüz 'iyi ürünü, uygun fiyata sunma' stratejisini İzmir'de de sürdüreceğiz. İzmir, ulusal ve uluslararası birçok firmanın yatırım yapılabilir şehirler listesinde yer alıyor. Gerek Türkiye'de gerekse yurt dışında ortaklaşa proje geliştirme tekliflerini değerlendirirken 'milli üretim' ve 'ulusal sermaye' düşüncemiz hep ön planda oldu."

TSKB Gayrimenkul Değerleme Genel Müdürü Makbule Yönel Maya:

Yaşanabilir bir şehir

"İzmir bugüne kadar dikkate alınmayan bir şehirdi. Az katlı konut yapılıyordu. Otoyol projesi, Çeşme'nin gelişmesi gibi faktörler etkili. Daha yaşanabilir bir kent o nedenle tercih ediyor. İstanbul son istatistiklere göre göç verirken İzmir göç alıyor. Farklı şirketlerin merkezlerini operasyonlarını oraya taşıyor olması etkili. Otoyol Manisa'ya etki ediyor."



Folkart Time

Neden öne çıkıyor?

- İzmir'de yenilenmeyi gerektiren eski yapı stokunun çokluğu, modern yapılara olan talep.
- İzmirlinin daha modern konut talebi.
- Halihazırda yapımı süren İstanbul-İzmir Otobanı'nın yarattığı cazibe.

Çanakkaleli Markalı Konut İstiyor

Türkiye'de şehirleşme çalışmalarının hız kazanması birçok kentte markalı konuta olan talebi artırıyor. Bunlardan biri de Çanakkale. Çanakkale 1915 Köprüsü'nün arazileri değerlendirdiği Çanakkale'de son dönemde markalı konut hareketliliği yaşanıyor. Mahalle tarzı yerleşimin nitelikli konuta dönüştüğü kentte yerel firmalarca geliştirilen üretim ve satış aşamasında 22 konut projesi bulunuyor

Marmara Bölgesi'nde İstanbul'un yanı sıra birçok kent son yıllarda gelişim göstermeye başladı. Megakent İstanbul'un hızına yetişilemese de kimi kentlerde şehirleşme çalışmalarının son beş yılda ciddi değişim yaşadığı kentler gözlemleniyor. Bu kentlerden biri de Çanakkale… Tarıma ve balıkçılığa dayalı sanayisiyle öne çıkan Çanakkale, son yıllarda gayrimenkul hareketliliği bakımından Türkiye'nin en hızlı gelişen kentlerinden biri haline geldi. Bu gelişmede 3 Mart 2017'de temelleri atılan ve Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 100'üncü yılı olan 2023'te açılması planlanan Çanakkale 1915 Köprüsü'nün büyük etkisi bulunuyor.

Yaşanabilir kentler arasında yerini alan Çanakkale'nin göç alması ve mahalle tarzı yerleşimden markalı sitelere geçişin yaşandığı kentte son dönemde ciddi bir konut atağı gözleniyor. Miller Yapı'dan Mim Proje'ye, Karel İnşaat'tan Aydoğan İnşaat'a kadar yerel markaların kent merkezinden Kepez'e, Gökçeada'ya kadar kentin değişik bölgelerinde üretim ve satış aşamasında 22 konut projesi



bulunuyor. Ulusal firmalardan Bak Yapı ve Ekşioğlu gibi şirketlerin geçmişte proje ürettiği kentte Esas Gayrimenkul de Esas 17 Burda AVM'yi açmıştı. Ulusal firmaların kentte proje yapmak üzere araştırmalar yaptıkları da gelen bilgiler arasında yerini alıyor.

Marmara'yı geliştiriyor

Kentin kaderini değiştiren Çanakkale 1915 Köprüsü'nün, tamamlandığında 2 bin 23 metre ayak açıklığıyla dünyanın en uzun köprüsü unvanını alması bekleniyor. Gelibolu ile Lapseki Şekerkaya arasında yükselecek olan köprünün yaklaşık 6 yıl önce konuşulmaya başlanmasıyla birlikte daha temelleri atılmadan kentte gayrimenkul ve arazi fiyatlarını yükseltmişti. Köprü devreye alındığında Marmara Bölgesi'nin ring halinde dolaşılmasını sağlayacak olan otoyol projesinin son ayağı da hayata geçirilecek. Marmara Bölgesi'ndeki tüm kentlerin ulaşımı ile birlikte Türkiye'nin Avrupa ile lojistik bağlantısını da kolaylaştırması beklenen köprünün bu özelliği ile ilk etapta Çanakkale'yi ilerleyen dönemde Marmara Bölgesi'ndeki diğer kentlerin gayrimenkul ve arazi fiyatlarını değerlendirmesi bekleniyor.

10 yılda 15 kat prim

Gayrimenkul Uzmanı Hakan Erilkun, Lapseki ilçesinin 2,5 km güneyinde yer alacak İstanbul - Çanakkale - Tekirdağ - Balıkesir bağlantılı 1915 Çanakkale Köprüsü'nün Çanakkale merkezini ve çevresini değerlendirdiğini belirterek, son 10 yılda yapılan alım-satım işlemlerinde arsa ve tarlaların defalarca el değiştirerek az 15 kat pirim yaptığını söylüyor.



Hakan Erilkun

Çanakkale Boğazı'nda inşa edilen ilk köprü olan köprünün ulaşıma getirdiği kolaylıklarla civar illere de emlak yatırımı anlamında can suyu verdiğini vurgulayan Erilkun, "Kentin ikinci önemli gelişim nedeni de göç alma hızı. Sakin dokusu ile yıllardır öne çıkan Çanakkale yatırım merkezi halini aldığı için bölgeye yerleşmek isteyenlerin sayısı da hızla arttı. Kent hızlı gelişime açık bir kent halini aldı" diyor.

Hızlı göç ile beraber Troya Bölgesi ve civarında dönen Çanakkale hayatı ve piyasası, Kepez başta olmak üzere ikinci merkez olarak adlandırılan Karacaören gibi yeni bölgelere kaydığını belirten Erilkun, üniversite kenti olmasının da kenti canlı tuttuğunu vurguluyor.


Bakyapı Çanakkale Bogaziçi Projesi

Dijital gayrimenkul platformu Yuvako.com verilerine göre, Çanakkale merkezde ortalama metrekare fiyatları 2 bin 350 TL olurken yatırımın geri dönüş süresi (amortisman) 23 yıl. Kentin ilçelerinde ortalama metrekare fiyatları ve amortisman süreçleri ise şöyle: Ayvacık'ta ortalama metrekare fiyatı 2 bin 450 TL, yatırımın geri dönüş süresi (amortisman) 19 yıl. Bayramiç'te ortalama metrekare fiyatı bin 550 TL, amortisman süresi 27 yıl. Biga'da metrekare fiyatı bin 700 TL, amortisman süresi 25 yıl. Bozcaada'da ortalama metrekare fiyatı 10 bin 150 TL. Çan'da ortalama metrekare fiyatı bin 500 TL, amortisman süresi 26 yıl. Eceabat'ta ortalama metrekare fiyatı bin 925 TL, amortisman süresi 24 yıl, Ezine'de ortalama metrekare fiyatı bin 775 TL, amortisman süresi 30 yıl, Gelibolu'da ortalama metrekare fiyatı bin 675 TL olurken amortisman süresi de 27 yıl, Gökçeada'da 2 bin 125 TL ortalama metrekare fiyatları ile amortisman süresi 19 yıl. Ortalama metrekare fiyatı bin 850 TL olan Lapseki'de ise amortisman süresi de 24 yıl.


Altay Tınar

Yükselen grafik

Yuvaco. com Kurucu Ortağı Altay Tınar, Çanakkale'nin Çanakkale 1915 Köprüsü'nün etkisi ve iç göç merkezlerinden biri olması nedeniyle yeni inşaat projeleri açısından yükselen bir grafik izlediğini söylüyor.

Son açıklanan net göç istatistiklerine göre Çanakkale'nin Marmara Bölgesi içinde yüzde 9,8 net hız ile en çok göç alan dördüncü, Türkiye genelinde ise 81 il içinde 12. il oldu.

Altay Tınar, artan göç rakamları ve gelecekte de artacağına dair beklentilerin Çanakkale'yi inşaat firmaları açısından çekici ve yatırım yapılabilir hale getirdiğini vurguluyor.

Mevcut arsa sahiplerinin kat karşılığı

projeler ile anlaşmaları ile yeni konutlarda arz artışı oluştu. Yuvako alıcı danışmanlarının yaptıkları analizlere göre Çanakkale'de bulunan yaklaşık 7 bin konutluk mevcut satılık konut arzının yüzde 55'ini yeni konutlar oluşturuyor.
Önceki yıllarda oluşan yüksek beklentiler ve spekülatif yaklaşım 2014-2017 yılları arasında özellikle arsa metrekare fiyatlarında bazı bölgelerde 17-18 kata varan artışları da beraberinde getirdiğini vurgulayan Altay Tınar, "Bunun yansımaları konut fiyat istatistiklerinde belli bir oranda görüldüğü için satışlarda da yer yer zorluklar yaşanmakta. Son 5 yıla baktığımızda Çanakkale'de ev fiyatları yüzde 107 oranında arttı" diyor.

TSKB Gayrimenkul Değerleme Genel Müdürü Makbule Yönel Maya:

En çok değerlenen kentlerden biri



"Merkez Bankası verilerine göre Çanakkale ve Balıkesir son dönemde en çok değerlenen kentler arasında yer alıyor. Bunda Marmara'nın Çanakkale Köprüsü ile ring haline gelecek olmasının etkisi büyük. Çanakkale'de 6-7 yıldır düzenli site tarzı projeler üretilmesi, yaşanabilir bir kent olması nedeniyle göç alması da fiyatları etkiliyor. Köprünün açılmasıyla da fiyatlar yukarı yönlü olacaktır."

Bakyapı Yönetim Kurulu Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Bakgör:

Az konutlu butik projeler üretilmeli

"Çanakkale'de Prestij markamızla bin konutluk bir proje yaptık. Kent yüksek volümlü projeler için uygun değil, daha butik projeler üretilmeli. Kentte 35 bin civarında kent dışından gelen öğrenci bulunuyor. Çanakkale Köprüsü'nün hayata geçmesi ile 5-6 yıl sonra kentte hareketlilik olabilir ancak iş sorunu olması kentin en büyük dezavantajı."



22 projede binlerce konut

Merkez
1. Kale Mod
2. Kutluay Prestij
3. Gardenpark Evleri
4. Eviş Dumanlı Kent
5. The Terrace Çanakkale
6. Miller Vista
7. Egepark Çanakkale
8. Kampüs City

Kepez
1. Park O'live
2. Porte Mare 3
3. Adakent Kepez Konutları
4. Şehr-i Manzara
5. Çanakkale Villa Koru Modern
6. Miller Style
7. Aydoğan Paradise City
8. Park Onyedi Evleri
9. Konakkale Bosphorus
10. Eviş Kampüs

Ezine
1. Zeytin Evleri

Küçükkuyu
1. Küçükkuyu Port

Gökçeada
1.Hayatpark Gökçeada
2.Yaren Park Evleri


Park 17 Evleri



ANAYASA MAHKEMESİNDEN ÖNEMLİ KARAR

Sağlam Bina Dönüşmeyecek

Anayasa Mahkemesi kentsel dönüşüm sürecini etkileyecek bir karar aldı. Bakanlık dönüşüm alanlarında bazen riskli olmayan yapıları da dönüşüme dahil edebiliyordu. Yeni kararla hak sahibi rıza göstermezse sağlam bina dönüşmeyecek. Anlaşma olursa da sağlam binanın gerçek bedeli ödenecek

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı kentsel dönüşüm alanlarında gerekli gördüğü durumlarda riskli olmayan yapıları da dönüşüme dahil ediyordu. Sağlam yapıların kentsel dönüşüme dahil edilmesiyle o yapıların sahipleri mağdur oluyordu. Alınan yeni Anayasa Mahkemesi kararını değerlendiren Gayrimenkul Hukuku Derneği Başkanı Avukat Ali Güvenç Kiraz, "Proje bütünlüğü için sağlam binalar da dönüşüme dahil ediliyordu. Bundan sonra hak sahibinin rızası yoksa o yapı dönüşüme dahil edilmeyecek. Eğer hak sahibi rıza gösterirse bu defa yapının riskli değil, sağlam olduğu göz önüne alınarak değer belirlenecek" dedi.


Ali Güvenç Kiraz

Dava konusu oldu

Kamuoyunda 'torba kanun' olarak bilinen çeşitli konularda düzenlemeler içeren 6704 sayılı Kanun ile bazı kanunlarda değişiklik yapılmıştı. CHP, kanun ile İmar Kanunu'na 'Kanal İstanbul' projesi için eklenen 'su yolu' tanımının, 6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun'a eklenen bazı bölümlerin iptali ve yürürlüğünün durdurulması istemiyle Anayasa Mahkemesi'ne başvurmuştu. Anayasa Mahkemesi, riskli yapılar dışında kalanlardan Bakanlıkça gerekli görülenlerin de 'Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun' hükümlerine tabi olmasına ilişkin düzenlemeyi iptal etti. Karar Resmi Gazete'de yayımlandı.

Anayasa'ya aykırı

Gerekçede, imar kısıtlamaları, yapının tahliyesi ve yıkılması, taşınmazın kamulaştırılması gibi mülkiyet hakkını sınırlandıran düzenlemeler bulunduğu vurgulandı ve şu tespitler yapıldı:

"Herhangi bir riski bulunmayan sağlam yapılar için uygulama bütünlüğü bakımından Bakanlıkça gerekli görülmesi halinde 6309 sayılı Kanun hükümlerinin uygulanması durumunda bu yapıların maliklerinin uğradığı zararların tamamının karşılanması sorumluluk hukukunun gereğidir. Uygulama alanındaki sağlam yapılara yönelik değer tespitinde, yapının riskli olmadığının gözetilmesi de esasında bu amaca hizmet etmektedir. Bu itibarla kanunun uygulanması için belirlenen alanların sınırları içinde olup riskli yapılar dışında kalan yapılar hakkında 6306 sayılı Kanun hükümlerinin uygulanması nedeniyle maliklerin mülkiyet hakkına yönelik kısıtlamaların, taşınmazın değer tespitinde yapının riskli olmadığının gözetilmesi suretiyle dengelendiği söylenemez. Bu nedenlerle kural Anayasa'ya aykırıdır."

Konut Kredisi Faizleri 20 Ayın Zirvesinde

Konut kredi faizleri aylık yüzde 1,15'le son 20 ayın en yüksek rakamına ulaştı. 15 Temmuz'daki darbe girişimi sonrası Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın çağrısıyla düşmeye başlayan konut kredisi faiz oranları son bir yıldır her ay artıyor

Bankaların tüketicilere sunduğu en düşük konut kredi faizi aylık yüzde 1.15'e ulaştı. Bu oran son 20 ayda uygulanan en yüksek kredi faiz oranı oldu. FETÖ'nün 15 Temmuz darbe girişiminin ardından Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın çağrısıyla Ziraat Bankası başta olmak üzere çok sayıda banka 10 yıllık konut kredisi faiz oranlarında indirime gitmiş, söz konusu oranlar aylık yüzde 0,92'ye kadar gerilemişti. Ancak sadece bir ay bu rakamda kalan oranlar sonrasında tekrar yükselmeye başladı. En son 2016 Haziran'da yüzde 1,15 olan konut kredisi faiz oranları aradan geçen 20 ay sonrasında tekrardan bu rakama ulaştı. Mart 2017'de yüzde 0,92'ye kadar düşen faiz oranları bu aydan itibaren son bir yılda sürekli yükseldi. Geçen yıl nisanda yüzde 0,94, mayısta yüzde 0,96, haziranda yüzde 0,98, temmuzda yüzde 1, ağustosta yüzde 1,04, eylülde yüzde 1,07, ekim ve kasımda yüzde 1,09, aralıkta yüzde 1,13'e çıktı. Konut kredisi faiz oranları geçen ay yüzde 1,14'e ulaşırken, halihazırda bankaların tüketicilere sunduğu 10 yıllık en düşük konut kredisi faizinin aylık oranı yüzde 1,15 seviyesinde. Bu rakam son 20 ayın en yüksek konut kredisi faiz oranı olma özelliği taşıyor.

Bankaların karı arttı

Öte yandan, Türk bankacılık sektörünün geçen yılki net karının 2016'ya kıyasla yüzde 30,9 artarak 49,1 milyar lira ile tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaştığı bildirilmişti. 31 Aralık 2017 tarihi itibariyle ferdi konut kredi stoku yaklaşık 193 milyar TL'ye ulaştı. Bankacılık sektörünün toplam kredi stoku ise 2,1 trilyon TL'ye yükseldi. Bankaların verdiği toplam kredi stokunun yaklaşık yüzde 9,2'si konut kredilerinden oluşuyor.

Başvurular reddediliyor

Konut sektörünün temsilcileri, bankalara halihazırda konut kredisi için yapılan başvuruların 3'te birinin reddedildiğini, normalde yüzde 100 olan kredi verme oranının yüzde 70-65'lere gerilediğini, verilen tutarların da düşürüldüğünü söylüyor. Türkiye'de faiz oranlarında yüzde 1'in kritik eşik olduğunu vurgulayan inşaatçılar, faiz oranlarının bu rakamın altında olması, bir an önce düşürülmesi gerektiği görüşünde. Faizlerin düşmemesi halinde konut satışlarının yavaşlamasından endişe eden sektör temsilcileri yüksek faiz oranları nedeniyle konut alımlarının ertelendiğini de her fırsatta dile getiriyor.

Oranlar 1 yıldır tırmanıyor

Tarih	Kredi oranı
2016-07	1,14
2016-08	1,07
2016-09	1,01
2016-10	1,01
2016-11	0,97
2016-12	0,95
2017-01	0,95
2017-02	0,95
2017-03	0,92
2017-04	0,94
2017-05	0,96
2017-06	0,98
2017-07	1,00
2017-08	1,04
2017-09	1,07
2017-10	1,09
2017-11	1,09
2017-12	1,13
2018-01	1,14
2018-02	1,15



Bağdat Caddesi

İstanbul'un Alışveriş Caddeleri Direniyor

İstanbul'un alışveriş caddelerine geçen yıl damga vuran en önemli gelişme, kentsel yenilemelerin yaya trafiğini düşürmesi, boşluk oranlarının kısmen kemikleşmesi oldu. İstiklal Caddesi, Nişantaşı ve Bağdat Caddesi'nde ziyaretçi sayısı eriyor


Toğrul Gönden

Gayrimenkul danışmanlık şirketlerinden Cushman & Wakefield, Avrupa yakasında İstiklal Caddesi ve Rumeli, Teşvikiye, Vali Konağı ve Abdi İpekçi'yi kapsayan Nişantaşı bölgesi ile Anadolu yakasındaki Bağdat Caddesi olmak üzere İstanbul'un 3 ana caddesini inceleyen 'İstanbul Alışveriş Caddeleri' raporunun dördüncüsünü yayınladı. Buna göre 2016 yılında caddeler toplamında 52 olan kentsel yenileme çalışmasının yoğunlaşarak 2017 yılında 65'e çıkması ve yaya trafiğinin azalması caddeleri etkileyen faktörlerin başında geldi. Perakendede lokalleşme ile yeme içme sektörüne ilginin artmasına karşın, 2016 yılında boş olan 91 mağazanın sadece 43'ü kiralanabildi ve kiralama hacmi 3 yıldır benzer seviyelerde gerçekleşti. 2015 yılında toplam 112 kiralama işlemi, 2016 yılında 105 ve 2017 yılında ise üç ana cadde toplamında 109 kiralama işlemi oldu. Rapora göre, 2016 yılında gerçekleşen yeni kiralama işlemlerinin yüzde 19'u yeme içme sektörüne aitken, 2017 yılında bu oran işlemlerin yaklaşık dörtte biri (yüzde 23) olarak gerçekleşti. 2016 yılında 141 mağazada faaliyet gösteren uluslararası marka sayısı, 2017 yılı itibariyle yüzde 7 düşüşle 132'ye geriledi.

Ziyaretçi sayısı düşüyor

Rapora caddelerdeki ziyaretçi sayısı da eriyor. İstiklal Caddesi'nde hafta içi günlük ziyaretçi sayısı 2016'da 126

binken, 2017'de 112 bin oldu. Hafta sonu günlük ziyaretçi sayısı ise 201 binden 179 bine geriledi. Bağdat Caddesi'nde hafta içi günlük ziyaretçi sayısı 2016'da 33 binken 2017'de bu rakam 24 bine geriledi. Hafta sonu günlük ziyaretçi sayısı ise 56 binden 41 bine düştü. Nişantaşı'nda hafta içi günlük ziyaretçi sayısı 45 binden 37 bine düşerken, hafta sonunda artış oldu. 46 bin olan hafta sonu günlük ziyaretçi sayısı 51 bine çıktı.

Bağdat Caddesi toparlanıyor

Bağdat Caddesi'nde 2016'da 27 adet olan kentsel yenileme proje sayısının 2017 sonu itibariyle 41'e ulaştı. Artan boş mağaza sayısı ve inşaat halindeki binaların yanı sıra halen yaklaşık 2 bin konutun yarım kalmış olmasıyla birlikte, caddede geçen seneye nazaran ziyaretçi sayısında hem hafta içi hem de hafta sonu ciddi bir düşüş yaşadı. 2016 yılında düşüş gösteren boş mağaza sayısının 2017'de yükselerek tekrar 2015 seviyelerine çıkması ile caddenin ortalama ziyaretçi sayısı yüzde 27 oranında düşüş gösterdi. Ancak açılması beklenen Chanel, Eataly, Apple, Samsung gibi global markalarla kira seviyelerinin dövizde yaşanan volatilite nedeniyle düşüyor olması, Bağdat Caddesi'nin daha hızlı toparlanma göstereceğine işaret olabilir. Bu toparlamanın itici güçlerinin ise genel olarak yeme-içme ve caddeye yeni giriş yapması beklenen uluslararası markalar ile olması bekleniyor. Bağdat Caddesi'nde son 1 sene içerisinde 2016'da boş olan 42 mağazanın yüzde 50'si kiralanabildi. Toplamda gerçekleşen 43 kiralama işleminin 26'sını ise yeni girişler oluşturdu.

Cushman & Wakefield Yönetici Ortağı Toğrul Gönden, "Ana cadde pazarı, döviz kurundaki dalgalanmalar, perakendedeki büyümenin yavaşlaması ve kentsel yenileme çalışmaları göz önüne alındığında bir süre daha kırılgan olmaya devam edecektir. Buna rağmen, Bağdat Caddesi'nin umut vaat ederek daha hızlı düzeleceğini tahmin ediyoruz" dedi.

Nişantaşı'nda inşaatlar arttı

Rapora göre, Nişantaşı'nda özellikle en büyük lüks moda markalarını barındıran Abdi İpekçi Caddesi'nde 2017'deki kentsel yenileme çalışmaları ve boşluk oranlarının artması nedeniyle genel olarak Nişantaşı Bölgesi'nin yaya trafiği hafta içinde geçen seneye oranla yüzde 19 düşerken, ara ve arka sokaklarda artan restoran ve kafelerle hafta sonundaki ziyaretçi sayısının yüzde 12 oranında arttığı gözlemlendi. Toplam kiralama hacmi geçen seneye nazaran düşen Nişantaşı'da kiralama işlem sayısının 2017 itibariyle bir nebze de olsa azalmasının en önemli nedenlerinden biri özellikle Teşvikiye ve Abdi İpekçi'de yoğunlaşmış olan kentsel yenileme çalışmaları. Bir önceki seneye kıyasla 2017 itibariyle inşaat sayısı 8'den 16'ya çıktı, metrekare bazında ise yüzde 92'lik bir artış olduğu kaydedildi. Son 1 sene içerisinde ise 31 kiralama işleminin neredeyse yarısı hazır giyim kategorisinden gerçekleşirken, bu kategorideki işlemlerin yüzde 64'ü ise ulusal markalar tarafından yapıldı. Lüks ve erişilebilir lüks marka işlemleri ise toplamda 8 adetle sınırlı kaldı.



Nişantaşı

AKM projesi İstiklal'i canlandıracak

İstiklal Caddesi, artan boş mağaza sayısı ve inşaat halindeki binaların yanı sıra 2017 başından beri süren tramvay bakım ve yol çalışmaları nedeniyle, bir önceki yıla kıyasla yaya trafiğinde hem hafta içi hem de hafta sonu ciddi bir düşüş yaşadı. Son bir sene içinde artan yenileme çalışmaları nedeniyle 2017'de hem hafta içi hem de hafta sonunda yaya trafiği yüzde 11 oranında azaldı. Bununla birlikte gelecek dönemde başlayacak yeni Atatürk Kültür Merkezi projesi İstiklal Caddesi'ni tekrar canlandırma potansiyeli taşıyor. İstiklal Caddesi'nde düşen kira seviyeleri nedeniyle kısmen yüksek bir kiralama işlem hacmi gerçekleşti. 2017 senesinde toplam 35 işlem gerçekleşen cadde üzerinde, 3.000 metrekare ile en büyük proje yeniden açılan Yapı Kredi Kültür Sanat oldu. Bu işlem diğer verilerden ayrı tutulduğunda kiralama işlem hacminin aslında 3 yıldır metrekare bazında sert bir düşüş sergilediği görülüyor. İstiklal Caddesi üzerinde yapılan 35 adet kiralamanın 13'ünün yeme-içme sektörü tarafından gerçekleştirilmiş olması ise dikkat çekti. Son 3 yıldır kiralama işlem hacminin sert bir düşüş sergilediği İstiklal Caddesi'nde 2016 yılındaki boş 23 mağazanın, 2017 itibariyle sadece 12'si kiralandı ve bu işlemlerin 5 tanesinin yeme-içme markası olduğu kaydedildi.


İstiklal Caddesi



Gayrimenkulde Önce Kirala Sonra Al Dönemi

Servotel Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ayla Heyfegil, Ormanada projesinde başlattıkları 'önce kirala, sonra al' sisteminin önümüzdeki dönemde daha fazla görüleceğini söyledi

Dünyanın önde gelen otel ve gayrimenkul geliştirme danışmanlığı firmalarından Servotel'in Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ayla Heyfegil, artık konut alıcısının, alacağı gayrimenkulü ve ortamını önce deneyimlemek istediğini belirterek önümüzdeki dönemde 'önce kirala, sonra al' kampanyalarının daha fazla görüleceğini söyledi. Bu uygulamayı ilk olarak Eczacıbaşı grubunun Zekeriyaköy'deki Ormanada projesinde başlattıklarını belirten Heyfegil, "Danışmanlığını yaptığımız bu projede satın alma opsiyonlu kiralama yapanlar, daha sonra oturdukları bu evi almak isterlerse o güne kadar ödedikleri kira evin satış fiyatından düşülüyor" dedi. Bu sistemle ev alanların, kiraladıkları evi değil sitedeki başka bir evi de aynı şekilde alabileceğini anlatan Heyfeği, projede şu ana kadar 8 evi bu şekilde kiraya verdiklerini açıkladı. Heyfegil, Bahçeşehir'de bir projede daha önce kirala, sonra al sistemini uygulamaya hazırlandıklarını kaydetti.

Ayla Heyfegil

Rezidans oteller

Önümüzdeki dönemde otel gibi işletilen rezidansların da İstanbul'un hemen her bölgesinde görüleceğini kaydeden Heyfegil, şunları söyledi:
"Bu sistemde oturmayacağınız ya da yılın belli zamanlarında kullanacağınız rezidans dairenizi bir otel markası altında işletiyoruz. Özellikle kiralamaların sıkıntılı olduğu her bölgede ve projede bu sisteme dönüş olacak diye düşünüyorum. Bu sistemi uygulayan büyük markalarda kira garantisi vermeye bile gerek olmuyor. Yatırımcı 1 yıl içinde dairesinden, piyasa değerinde gelir elde etmeye başlıyor."

Servotel'in 30 yılı aşkın süredir gayrimenkul ve turizm alanında danışmanlık verdiğini ifade eden Ayla Heyfegil, Türkiye'nin lider projelerinde imzalarının olduğunu söyledi. Dünyanın 43 ülkesinde çalıştıklarını hatırlatan Heyfegil, son dönemde birçok ülkedeki otel ve karma projelere ilaveten sadece konut sektöründe de Türkiye'nin yanı sıra ABD, İngiltere, Montenegro, Kıbrıs ve Gürcistan'da proje geliştirme danışmanlığı verdiklerini anlattı.

Yeni trend 'back-to-basic'

Gayrimenkulde, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de 'back-to-basics' trendinin başladığını söyleyen Ayla Heyfegil, bu kavramı 'daha basit, daha ulaşılabilir ve daha yönetilebilir olmasına rağmen yaşam tarzının pratik gerçeklerine uygun, konforlu bir yaşam modeli' olarak tanımladı. Servotel'in birçok yeni projeye bu trendlere uygun olarak yön verdiğini kaydeden Heyfegil, şunları söyledi:
"Eskiden villa projeleri 300 metrekareden başlarken evde kaybolma duygusu yaşamamak için daha içe dönük ve kendi başlarına yönetebilecekleri daire ve müstakil yaşamları tercih ediyorlar. Böylece satın alma ya da kiralama maliyetini düşürürken, giderlerini de önemli oranda azaltmış oluyorlar. Ofisler ve oteller için de daha optimum boyutlu projeler öne çıkıyor."

Halk GYO'dan Gayrimenkule Yeni Kaynak



(Soldan sağa) Halk Yatırım Genel Müdürü Serdar Sürer, Halk GYO Genel Müdürü Feyzullah Yetgin, Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdürü, Yönetim ve İcra Kurulu Üyesi Murat Çetinkaya.

Gayrimenkul sektörüne yeni bir kaynak daha oluşturma hedefiyle yola çıkan Halk GYO'nun 100 milyon TL nominal değerli kira sertifikası ihracı için Borsa İstanbul'da gong töreni düzenlendi

Türkiye'nin ilk GYO Sukuk İhracı, Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı (Halk GYO) ve Halk Yatırım işbirliğinde nitelikli yatırımcılara satış yöntemiyle tamamlandı. Halk GYO'nun fon kullanıcısı olduğu ihraç, kira sertifikaları pazarının yeni oyuncusu Halk Varlık Kiralama'nın ihraççı varlık kiralama şirketi olarak yer aldığı ilk işlem oldu. 100 milyon TL nominal değerli kira sertifikasının basit getirisi yüzde 13,25 oranında gerçekleşecek. Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, bu ihracın gayrimenkul sektöründe bir ilk olduğunu belirterek "Bu işlemin bir diğer özelliği de, kira sertifikaları pazarının yeni oyuncusu Halk Varlık Kiralama şirketimizin ihraççı Varlık Kiralama Şirketi olarak yer aldığı ilk işlem olmasıdır. Yatırımcıların kısa vadeli mevduat yatırım alışkanlıklarını, daha iyi getiriyle uzun vadeye yönlendirmeleri konusunda alternatif ürünler geliştirmeye devam edeceğiz" dedi. Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdürü, Yönetim ve İcra Kurulu Üyesi Murat Çetinkaya da nitelikli yatırımcıya ihraç edilen 100 milyon lira tutarlı kira sertifikalarını, ilk defa bir GYO tarafından ihraç edilen bir kira sertifikası olması nedeniyle çok önemsediklerini vurguladı. Bu işlemin, kira sertifikası pazarının gelişime katkı sağladığını ifade eden Çetinkaya, "Halk GYO'nun kullanacağı bu fonun şirkete ve yatırımcısına değer kazandıracağına inanıyorum" diye konuştu.

Sukuk nedir?

Sukuk, gayrimenkul kiralaması gibi faizsiz bankacılık prensiplerine uygun olan varlıklardan elde edilen ve faizsiz getiri sağlayan sertifikalardır. Sukukta yatırımcılar bir yatırım projesine katılarak riski beraber üstlenirler. Bono gibi kote edilen sukuk, derecelendirilir ve beher sertifika fiyatını alır.

8 yılda 5 kat büyüdü

Halk GYO Genel Müdürü Feyzullah Yetgin ise 2010'da kurulan Halk GYO'nun ticari gayrimenkul ağırlıklı portföyünü, ana ortağı olan Halkbank'tan aldığı güç ve destekle, yaklaşık 5 kat büyüterek, bugün 2,2 milyar lira seviyesine ulaştırdığını belirtti. Halk Yatırım olarak ilkleri gerçekleştirerek, özellikle sukuk piyasasında yeni ürünler geliştirdiklerini belirten Halk Yatırım Genel Müdürü Serdar Sürer şunları söyledi: "Ülkemizin faizsiz sermaye piyasası ürünleriyle tanışması geç olmasına karşın, son yıllarda artan bir ivmeyle, global sukuk piyasalarından aldığımız payı yüzde 5,2 seviyesine kadar getirmeyi başardık. Bu tabii ki yeterli değil; özellikle sukuk piyasasında gideceğimiz daha çok yolumuz var. Bu bilinçle hareket ediyor ve önümüzdeki dönemde de yenilikçi ve nitelikli ürünleri sermaye piyasalarına kazandırmayı hedefliyoruz. Halkbank ailesinin güçlü üyesi Halk GYO ile gerçekleştirdiğimiz bu ihracın, yenilikçi ürün çalışmalarımızın nitelikli sonuçlarından biri olduğuna inanıyoruz."



BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI DEVREYE GİRDİ

Artık İnşaatlar Yarım Kalmayacak

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı 2014 yılında çıkardığı kanunla bina tamamlama sigortasının önünü açtı. Yaklaşık 3 yıl süren çalışmaların sonunda Türkiye'de ilk bina tamamlama sigortası poliçesi Tepe İnşaat ile Rosenberg & Parker arasında düzenlendi

TÜRKİYE'de konut sektörü ağırlıklı olarak sat-yap modeliyle ilerliyor. Projeler inşaat başlarken maketten satılıyor, firmalar satıştan sağladığı gelirle yoluna devam ediyor. Sermaye yapısı güçlü firmalarda sorun olmazken, olmayan firmalar kimi zaman yarı yolda kalıyor. Yarım kalan inşaatlar konutzedeler yaratınca Gümrük ve Ticaret Bakanlığı devreye girdi. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan ve Mayıs 2014'de yürürlüğe giren Tüketici Kanunu konut sektörü için de bir takım düzenlemeler getirdi. Ön ödemeli konut ve devre tatil satışlarında, tüketici ödemelerinin teminat altına alınması sağlandı. 30 ve üzerinde konut yapan firmalara bakanlık tarafından belirlenen teminat ve şartları sağlaması zorunluluğu getirildi. Bu seçeneklerden biri de bina tamamlama sigortasıydı. Uzun yıllar geçmesine karşın bu alanda bir çalışma yapılmadı, inşaat firmaları hak ediş sistemi, banka teminat mektubu gibi diğer seçenekleri kullanarak proje geliştirdi.


Meltem Gezen

İlk poliçe Tepe İnşaat'tan

Bina tamamlama sigortasının Türkiye'deki ilk poliçesini ABD merkezli Rosenberg & Parker gerçekleştirdi. Tepe İnşaat'a ait İstanbul Ömerli'deki Tepe Aura Evleri bu sigortanın uygulanacağı ilk konut projesi oldu. Bu sigorta ile gayrimenkul şirketi yükümlülüklerini yerine getiremezse, sigorta şirketi geliştiricinin yerine geçiyor. Şirket ya projeyi tamamlayıp sahiplerine teslim ediyor, ya da faizi ile birlikte yapılan tüm ödemelerin iadesini sağlıyor. 3 yıl süren çalışmalar sonrası tüketiciyi koruyan bu sistemi devreye soktuklarını söyleyen Rosenberg & Parker Türkiye CEO'su Meltem Gezen, "İnşaat firmalarının bundan sonra hak ediş ya da banka teminat mektubu yerine tamamlama sigortasını seçmesini bekliyoruz. Hem geliştirici hem alıcı için en cazip seçenek bu. Hak edişte ödemeler bankada bloke oluyor o nedenle geliştirici seçmiyor. Teminat mektubunda ise tek tek her alıcıya bir mektup vermek oldukça zor bir süreç. Ayrıca tüm bu seçeneklerden birini seçmesi geliştirici için de yasal zorunluluk. Aksi takdirde her proje için 690 bin lira para cezası var" dedi.

Hedef 100 bin konut

Gezen, tüketicilerin alım yaparken tamamlama sigortası olup olmadığına bakmasını ve poliçeyi incelemesini önerdi. Bina tamamlama sigortası ile Türkiye'deki konut projelerinin 1.5 yıl içerisinde 2 milyar dolarlık bir gayrinakdi kaynakla teminat altına alınacağını öngördüklerini söyleyen Gezen, "Tepe İnşaat'ın yanı sıra şu anda 3-4 poliçe görüşmemiz daha başladı. Bina tamamlama sigortası için 2 yeni sigorta şirketi de hazırlanıyor. Gayrimenkul dernekleri KONUTDER ve GYODER üyesi geliştiricilerle bu süreçte de temastayız" diye konuştu. Gezen, 2 milyar dolarlık bu kaynakla Türkiye'de 100 bin konutun teminat altına alınabileceğini belirtti.



Tahincioğlu'dan Rekor Ciro

2017'de 1454 konut, ofis ve dükkan satan Tahincioğlu, 2,5 milyar liralık rekor cirosuyla sektör lideri oldu

Basketbol Süper Ligi Sponsoru Tahincioğlu, 2017 yılını rekorla kapattı. Geçen yıl 2 bin 200 metrekare alanda 1454 konut, ofis ve dükkan satan Tahincioğlu, 2,5 milyar TL'lik rekor ciro elde etti. Bu rekorla sektör lideri olan Tahincioğlu'nun toplam aktif büyüklüğü 6 milyar TL'yi aştı. Tahincioğlu Yönetim Kurulu Başkanı Özcan Tahincioğlu, geçen yıl ilk rekor satışı Emlak Konut GYO'nun hayata geçirdiği kampanyada, Nidapark Küçükyalı projesiyle gerçekleştirdiklerini belirterek "2017'de sektörde rekor kırmayı hedeflemiştik. Bu hedefimizi gerçekleştirdik" dedi. 2017'de en büyük ofis satışını da Tahincioğlu'nun yaptığını anlatan Özcan Tahincioğlu, "Bu alanda gayrimenkul yatırım fonlarına toplamda 376 milyon TL satış gerçekleştirdik" açıklamasında bulundu.


Özcan Tahincioğlu

2017'de Nidapark Küçükyalı, Nidakule Kayaşehir, Nidapark Bomonti, Nidapark Ayyıldız ve Nidapark İstinye projelerini satışa sunduklarını ifade eden Özcan Tahincioğlu ayrıca Nidakule Levent, Nidapark Seyrantepe, Nidapark Başakşehir projelerinin de teslimlerini gerçekleştirdiklerini söyledi. Teslim edilen projelerde, genellikle satılmayan konut bulunmadığının altını çizen Tahincioğlu, "Satış sıkıntısı yaşamıyoruz, elimizde stok kalmıyor" diye konuştu. Tahincioğlu'nun 2017'de artan projeleriyle bin 900 kişilik yeni istihdam sağladığını da vurgulayan Özcan Tahincioğlu, bu yıl bu rakamı bu yıl 2 bin 400'e çıkarmayı öngördüklerini açıkladı.

Nidapark İstinye'nin yüzde 30'u satıldı

Nidapark İstinye Projesindeki konutların yüzde 30'unu sattıklarını açıklayan Özcan Tahincioğlu, 84 ay sıfır faiz kampanyası başlattıkları projede peşin alımlara ise yüzde 20 indirim uyguladıklarını söyledi. Projede daire büyüklüklerinin 90 ile 640 metrekare arasında değiştiği bilgisini veren Tanihcioğlu, fiyatların yüzde 20 indirim sonrası KDV hariç 1 milyon 850 bin TL'den başladığı bilgisini verdi.

3 yeni proje

İstanbul Finans Merkezi'ndeki ofis projesinin kabasını tamamladıklarını açıklayan Özcan Tahincioğlu, bölgedeki kamu projelerinin yavaş ilerlemesin ve bölgedeki yeni planlamaları bekledikleri için bu projede 1,5 yıllık bir bekleme süresi öngördüklerini söyledi. 2018'de üç yeni projeye start vereceklerinin altını çizen Tahinçioğlu "Çengelköy, Beykoz ve Zeytinburnu'nda projelerimizi yıl sonuna yetiştirmeye çalışacağız. Bu yıl ayrıca Kağıthane'deki Nidapark Ayyıldız projemizin lansmanını gerçekleştirmeyi planlıyoruz" dedi.

Balon yok köpük var

Son dönemde sıkça dile getirilen "Konut sektöründe balon var mı" sorusunu "Balon yok ama köpük var" şeklinde yanıtlayan Özcan Tahincioğlu, şunları söyledi: "Konut fiyatlarında 5 yıl içinde yüzde 100'ün üzerinde bir artış olursa balondan söz edebiliriz. Ama bu oran son 5 yılda yüzde 30 civarında. Buna karşılık bazı şehir ve semtlerde köpükten söz edebiliriz."



‘Konutta 5 Yıldır Süren Aşırı Değerlenme Durdu’

REIDIN ve Boğaziçi Üniversitesi iş birliğiyle hazırlanan rapor, İstanbul genelinde 2010-2015 döneminde konut fiyatlarında aşırı değerlenme gözlemlendiğini, 2016 sonrasında ise fiyat artış hızının beklentilere paralel hareket etmeye başladığını ortaya koydu



Kerim Bertrand

İstanbul’da 2010-2015 seneleri konut fiyatları için aşırı değerlenmenin yılları oldu. Bu dönem çoğu yatırımcı çeşitli nedenlerden dolayı konuta yöneldi. Bu aşırı değerlenme artık yerini beklentilere paralel artışlara bıraktı. REIDIN ve Boğaziçi Üniversitesi iş birliğiyle hazırlanan rapora göre, İstanbul’da konut fiyatlarındaki aşırı değerlenme; 2010 başında genel olarak merkezi ile orta-yüksek gelir grubunun tercih ettiği ve arazi kısıtlarının bulunduğu merkezi ilçelerde başladı. Aşırı değerlenme, 2012-2013’ten başlayarak İstanbul geneline yayıldı ve özellikle arazi kısıtlamalarının nispeten daha az olduğu ve büyük konut projelerinin tercih edildiği çevre ilçelerde ciddi boyutlara ulaştı.

İstanbul genelinde görülen söz konusu aşırı değerlenmede 2016 sonrasında ciddi bir düzeltme olurken, konut fiyat artışları beklentilere paralel hareket etmeye başladı. Özellikle merkezi ilçelerde düzeltme çok sert gerçekleşti ve fiyat artış hızı beklentilerin altına geriledi. Öte yandan, Ankara’da genel olarak konut fiyatlarında rasyonel olmayan bir fiyatlama oluşmazken, İzmir genelinde 2015 ve sonrasında fiyat artış hızının beklentilerin oldukça üzerine çıktığı ve kısa vadede düzeltme görülmesinin beklenmediği tespit edildi.

‘Hala düzeltme potansiyeli var’

REIDIN Üst Yöneticisi (CEO) Kerim Bertrand, İstanbul genelinde şu anda fiyat artış hızının beklentilerle paralel hareket ettiğini ancak bunun aşırı değerlenmenin düzeltildiği anlamına gelmeyeceğini savundu. Bertrand, tam manasıyla düzeltme olması için fiyat artış hızının bir süre beklentilerin altına düşmesi gerektiğini belirterek, şunları kaydetti:

“Son birkaç aydaki veriler ışığında bu düzeltmenin yavaş yavaş başladığı gözükmekte ama bu düzeltmenin bitmesi için daha zaman olduğu kanaatindeyiz. Lakin ilçe bazında bazı farklı sonuçlar var. Mesela Beşiktaş, Şişli ve Kadıköy gibi aşırı değerlenmenin ilk olarak gözlenmeye başladığı ilçeler, aynı zamanda düzeltmenin de ciddi anlamda başladığı ilçeler oldu. Bu ilçelerde fiyat artışı beklentilerin altına düşmüş durumda. Ancak aşırı değerlenmenin daha geç başladığı ilçelerde fiyat artışları henüz beklentiler seviyesine düşmüş durumda. Dolayısıyla bu ilçelerde hala ciddi bir düzeltme potansiyeli mevcut.”

İstanbul’da 2010-2015 döneminde konut fiyatlarındaki aşırı değerlenmede gelir seviyesindeki artışın ana faktör olmasa da etkili faktörler arasında yer aldığını kaydeden Bertrand, “Bu süreçte alt gelir segmenti içinde gelir seviyesinde artış gözlemlenirken, bu segmente hitap eden konutların bulundukları ilçelerde ilk aşamada aşırı bir değerlenme gözlemlenmiyor” dedi.

‘Kredi faizi önemli etken’

Bertrand, İstanbul’da orta-yüksek gelir grubunun tercih ettiği ve arazi kısıtlarının bulunduğu merkezi ilçelerde 2010 yılı sonrası gözlemlenmeye başlayan aşırı değerlenmenin arkasındaki muhtemel ana nedenleri şöyle sıraladı:



“2009-2010 yıllarında konut kredi faizlerinde gözlemlenen hızlı düşüş... Konut kredisi ile konut almak için gerekli peşinat ödemelerinin hala alt gelir seviyesi için bir kısıtlama arz etmekte iken, orta ve üst gelir seviyesindeki yatırımcılar için bunun daha az kısıtlayıcı olması... Bu yüzden düşen kredi faizlerinden üst ve orta gelir grubunun yararlanma imkanının ilk aşamada daha çok olması... Düşük faiz oranları nedeniyle alternatif yatırım araçlarının cazibesinin azalması ve konutun bir yatırım aracı olarak öne çıkması ile birlikte üst ve orta gelir grubunun bu piyasaya yönelmesi... Buna müteakip konut fiyatlarında başlayan yükselmenin oluşturduğu geleceğe yönelik değer artışı noktasındaki olumlu beklenti... Tüm bunlar trendin arkasında yatan nedenler arasında sıralanabilir.”

‘Döviz daha cazip hale geldi’

Döviz kurlarındaki artışın inşaat maliyetlerine etkisinin düşünüldüğü kadar yüksek olmadığını vurgulayan Bertrand, “Buna rağmen birçok konut fiyatlanırken döviz kurlarının dikkate alındığını gözlemliyoruz. Bu da bize geçmiş olduğumuz dönemde konutun bir tüketim aracı olmaktan çok, bir yatırım aracı olarak değerlendirildiğini gösteriyor. Bu durumda son zamanlarda yükselen faiz ve döviz kurlarının konuta göre daha cazip bir yatırım aracı olarak ön plana çıkmaya başladığını, bu yüzden konut piyasasında düzeltme hareketinin başladığını söylememiz yanlış olmaz” ifadelerini kullandı. Balon ya da köpük oluşumlarını, geçmiş yıllar üzerinde inceleyerek sonuçları ortaya çıkardıklarını kaydeden Kerim Bertrand, “Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü ve Makroekonomi ve Uygulamalı Ekonometri Araştırma Merkezi ile Temel Analiz ve Case-Shiller yöntemleriyle fiyat değerlenme analizi yapmış ve fiyatların beklentilerin ne ölçüde altında ya da üstünde olduğunu, il ve ilçe bazında tespit etmeye yönelik iş birliğini hayata geçirmiş bulunmaktayız” diye konuştu.

Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Ceyhun Elgin ise yaptıkları analizler ışığında, İstanbul geneli ve ilçe seviyesinde fiyat artış hızının ne zaman beklentilerin üstüne çıktığını, dolayısıyla fiyatlarda bir aşırı değerlenme olduğunu gördüklerini söyledi. REIDIN’in çalışması, İstanbul’un tüm ilçelerinde, Ankara ve İzmir’in ise seçili metropol ilçelerinde, temel analiz adı verilen ve IMF’nin çeşitli raporlarına kaynak oluşturan bir yöntem kullanılarak oluşturulan fiyat değerlenme analizini oluşturuyor.





GYODER: Maketten Satışta Cayma Cezası Artırılsın

Maketten konut satışlarında, alıcıya tanınan cayma hakkının inşaatçıları zor durumda bırakabildiğine dikkat çeken GYODER Başkanı Feyzullah Yetgin, yüzde 2 olan sözleşmeden dönme cezasının kademeli olarak artırılmasını önerdi

Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği (GYODER) Başkanı Feyzullah Yetgin, ön ödemeli konut satışında, devir veya teslim tarihine kadar tüketicinin herhangi bir gerekçe göstermeden sözleşmeden dönme hakkı bulunduğunu belirterek, "Sözleşmeden dönme cezasında yüzde 2 olarak belirlenen oranın, yapılacak yasal değişiklikle 2 aya kadar yüzde 2, 2-12 ay yüzde 5, 12 ay ve sonrası yüzde 10 mertebelerine çıkarılması, sektörün sağlıklı gelişimi adına önemli bir adım olacak" dedi. Feyzullah Yetgin, 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un, ön ödemeli konut satışlarında tüketicilere "sözleşmeden dönme" hakkı tanıdığını, böylece tüketicinin devir veya teslim tarihine kadar herhangi bir gerekçe göstermeden sözleşmeden dönme hakkı bulunduğunu, bu durumun konut geliştiricisi firmaların üzerine birtakım ağır yükümlülükler getirdiğini anlattı.

'İflasa sürüklüyor'

Yatırımcının ön ödemeli konut satışlarından gelecek tahsilat rakamlarına güvenerek imalata başladığını, imalat hızını da buna göre belirlediğini ifade eden Yetgin, söz konusu kanun ve ilgili yönetmelikle tüketiciye tanınmış olan ve küçük bir kesinti uygulanmak suretiyle 'teslim tarihine kadar' şeklinde tanımlanan son derece uzun bir

süreyi kapsayan sözleşmeden dönme hakkının ise bu sözleşmelere güvenerek imalat yapmış olan yatırımcıları zor durumda bıraktığını söyledi.
Feyzullah Yetgin, özellikle faiz artışları ve kur baskısı gibi dönemlerde alıcılar tarafından yaygın olarak kullanılabilen bu imkan nedeniyle yüklenici-satıcıların zaman zaman zorlandığını, bazen iflas noktasına kadar geldiğini, adeta ekonomik krizin faturasını tek başına yüklenmek durumunda kalabildiğini vurguladı.


Feyzullah Yetgin

'Diğer alacılar mağdur oluyor'

Alıcının satın aldığı bağımsız bölümün prim yapması durumunda bu kazançtan faydalandığını ancak genel ekonomik nedenlerle olsa da teslim tarihine kadar bir kazanç elde edememesi halinde çok küçük bir maliyete katlanarak sözleşmeden dönebildiğini ifade eden Yetgin, şunları kaydetti:
"İşin bir diğer yönü de bu hakkın yaygın olarak ve teslim tarihine kadar uzun bir dönemi kapsayacak şekilde kullanılması, işin bitirilmesini de akamete uğratabileceğinden projeden konut satın alan ve ödemelerini düzenli olarak yapan diğer alıcıların da mağdur olmasına sebebiyet verebilir. Bu nedenle sözleşmeden dönmenin sonuçlarının ağırlaştırılması, yalnız yüklenici satıcının değil, borcunu düzenli olarak ödeyenlerin haklarını korumak açısından da zorunludur. Ayrıca, yatırımcıların ekonomik göstergelerdeki zayıflama dönemlerinde diğer tüm tarafların da yaşadığı sıkıntıların üzerine bir de bu yükü tek taraflı olarak yüklenmesinin haksız bir uygulama olacağını düşünüyoruz."
Bu nedenle sözleşmeden dönme durumunda talep edilecek tazminat için mevzuatta yer alan yüzde 2 oranının, 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'da yapılacak bir değişiklik ile sözleşme akdi üzerinden geçen zaman gözetilerek kademeli olarak artırılmasının daha adil bir düzenleme olacağı görüşünde olduklarını kaydeden Yetgin, "Sektör temsilcileri olarak, her iki tarafın haklarının adil bir şekilde gözetilmesi için sözleşmeden dönülmesi durumunda tüketiciye iade edilecek tutarın büyüklüğüne göre kademeli bir geri ödeme süresi belirlenmesinin daha uygun bir düzenleme olacağına inanıyoruz" diye konuştu.



'Kademeli artırılsın'

GYODER Başkanı Yetgin, ön ödemeli konut satışında, devir veya teslim tarihine kadar tüketicinin herhangi bir gerekçe göstermeden sözleşmeden dönme hakkı bulunduğunu ifade ederek, "Buna göre sözleşmeden dönme cezasında yüzde 2 olarak belirlenen oranın, yapılacak yasal değişiklikle 2 aya kadar yüzde 2, 2-12 ay yüzde 5, 12 ay ve sonrası yüzde 10 mertebelerine çıkarılması, sektörün sağlıklı gelişimi adına önemli bir adım olacaktır." dedi. 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un 44'üncü ve Ön Ödemeli Konut Satışları Hakkında Yönetmelik'te, 'devir veya teslim süresi 36 ayı geçemez' hükmünün yer aldığını hatırlatan Yetgin, "Ancak yüksek katlı projelerde günümüz mühendisliği ile 36 ay içerisinde projenin tamamlanması mümkün olmuyor. Kısıtlı zamanlarda yapılan imalatlar nedeniyle iş sağlığı ve güvenliği konusunda zafiyetler meydana geliyor. Konutun 36 ay içerisinde devir veya teslim edilmesi zorunluluğu ile ilgili önerimiz; belirli kat ve/veya inşaat alanı olan yapılar için derecelendirme yapılarak 36 aydan 48 aya uzanan bir teslim süresinin öngörülmesi" şeklinde konuştu.

'Nakit dengesi bozuluyor'

Yetgin, söz konusu kanunun 45'inci maddesinin üçüncü fıkrasında, tüketicinin haklı neden olmaksızın dahi sözleşmeden dönmesi durumunda ödenmiş olan bedellerin 90 gün içerisinde iade edilmesi gerektiğinin yer aldığını belirterek, şunları kaydetti: "Yatırımcılar, ön ödemeli konut satış gelirlerine dayanarak nakit akış planlarını yaparken, imalat programı da nakit akışına uygun şekilde oluşturuluyor. Bu nedenle teslim tarihine kadar gerçekleşebilecek böyle bir risk için 90 gün gibi kısa bir sürede iade zorunluluğu, inşaat şirketlerinin yatırım planları ve nakit dengesi üzerinde büyük bir belirsizlik oluşturuyor. Nitekim söz konusu kanunun ilk halinde 30 aylık bir süre, teslim tarihine kadar ibaresi ile öngörülmüştü. Bu konuda ise sözleşme bedelinin yarısından daha az bir bedelin ödenmiş olduğu durumlarda 180 gün, sözleşme bedelinin yarısı ve daha fazlasının ödenmiş olduğu durumlarda 360 gün içerisinde iade yükümlülüğü getirilmesini öneriyoruz."

Kadın Müteahhit Oylum Işık Nişantaşı'na El Attı

Şişli Belediyesi'nin tek kadın müteahhidi Mimar Oylum Işık'ın Nişantaşı'ndaki Yeni Poyracık Palas projesi, Sign of the City Awards'ta en iyi konut kategorisine girdi. Işıklar Yapı Sağlığı Merkezi'nin kurucusu olan Oylum Işık, tasarladığı farklı ve inovatif projelerle kentsel dönüşüme farklı bir soluk getiriyor

Işıklar Yapı Sağlığı Merkezi'nin kurucusu Oylum Işık, 1995'ten bu yana tasarladığı birçok proje ile ödüle layık görülmüş bir tasarımcı. Hem mimar hem müteahhit olan Oylum Işık, estetik kaygılar taşıyan bir inşaatçı. Şişli Belediyesi'ne kayıtlı tek kadın müteahhit olan Işık'ın Nişantaşı'ndaki Yeni Poyracık Palas projesi, Sign of the City Awards'ta en iyi konut kategorisine girdi. Sektörün duayenleri arasında kabul edilen jüri üyeleri tarafından Premium Proje kategorisinde değerlendirilen Yeni Poyracık Palas, Işık'ın kentsel dönüşüm yaklaşımını eksiksiz olarak yansıtıyor.


Oylum Işık

Işık, Yeni Poyracık Palas projesini "Bulunduğu semtin dokusuna saygı gösteren ve modern zamanın diline sahip bir yapı" olarak tanımlıyor. Kentsel dönüşüm yasasının yapısal dönüşümleri hızlandırdığını belirten Işık, yeniden yapılan binaların semtlerin korunması ve gelişmesi üzerindeki etkisine dikkat çekiyor. Işık, uydu projelerle ortaya çıkan kentleşmenin, büyürken semtleşmenin yok olma tehdidinin önemini vurguluyor.

Doğru tasarım ve estetik vurgusu

Dönüşümün ancak doğru tasarım ve estetik kararlarla gerçekleşeceğine inandığını ifade eden Oylum Işık, semte değer katacak yaklaşımın bu şekilde gerçekleşeceğini belirtiyor. Işık'ın bu yaklaşımla yürüttüğü ve tamamladığı Yeni Poyracık Palas projesinin, en önemli özelliği ise tasarımının mahalle dokusuyla uyumu ve bu doku içerisinde fark edilmeden dikkat çekmeyi başarması olarak gösteriliyor.



Hem tasarlıyor hem inşa ediyor

1994 yılında YTÜ Mimarlık Fakültesi'nden mezun ololan Oylum Işık, Bilgi Üniversitesi Tasarım Kültürü ve Yönetimi programını tamamladıktan sonda, Işıklar Yapı Sağlığı Merkezi'ni kurdu. 1995-1997 yılları arasında Yapı Fuarlarında 'Amacına Uygun Düzenlenmiş Stant' kategorilerinde tasarım ödülleri alan başarılı mimar, 2002 yılında Bartın Şehirlerarası Otobüs Terminali Mimari Proje Yarışması'nda birincilik ödüla aldı. Işık, 2004 yılında Bartın Mimarlar Odası'nın ilk kadın başkanı seçildi. Işık, yurtiçindeki projelerinin yanı sıra Rusya, Gürcistan, Abkhazıa ve Lüksemburg gibi ülkelerde de mimari ve iç mimari alanlarında pek çok projeye imza attı. 2010 yılından itibaren hem mimari proje hem de inşaat uygulamalarına İstanbul'da devam eden Oylum Işık, üstlendiği kentsel dönüşüm uygulamalarının hem mimari tasarımlarını hem de inşaatını üstleniyor. Bu projeler arasında Maltepe'de eğitim binası, Nişantaşı'nda Yeni Poyracık Palas gibi yapılar bulunuyor.



Gözümüz Kulağımız Kanal İstanbul'da

İstanbul'un çılgın projesi Kanal İstanbul, güzergâhının kesinleşmesiyle birlikte gayrimenkul sektörünün ve yatırımcıların ilgisini yeniden çekmeye başladı. Zingat.com, ekim ayından bu yana Kanal İstanbul aramalarında yüzde 133'lük bir artış olduğunu açıkladı

2011 yılından bu yana gündemde olan Kanal İstanbul projesi Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Karayolları Genel Müdürlüğü tarafından yaklaşık 60 milyar lira yatırımla hayata geçiriliyor. Yıllardır gayrimenkul sektörünün gündeminden hiç düşmeyen proje, güzergahının açıklanmasıyla birlikte daha da ilgi çeker hale geldi. Ekim 2017'den beri Zingat.com üzerinden yapılan Kanal İstanbul aramalarında yüzde 133 oranında artış yaşandı.

5 yılda tamamlanacak

Zingat.com Kurucu Ortağı ve CEO'su Ahmet Kayhan, projenin 5 yıl içerisinde tamamlanacağını belirterek "Kanal İstanbul'un bu süre sonunda İstanbul'a nefes aldıracağı öngörülüyor" dedi. Buna karşılık bu büyüklükteki mega projelerin her zaman planlandığı gibi gitmeyebileceği konusunda yatırımcıyı uyaran Kayhan, "Sadece bu proje özelinde değil genel olarak bir yatırım yaparken dikkat edilmesi gereken çok temel kriterler var. Yatırıma uygunluk, tapunun temizliği, bölgenin imar durumu, ulaşım, altyapı ve hepsinden önemlisi fiyat" dedi.


Ahmet Kayhan

Kanal İstanbul'un yer aldığı bölgede henüz kentleşmenin olmadığına dikkat çeken Kayhan, bölgeye çok ciddi altyapı yatırımlarının yapıldığını söyledi.

'Tedbirli olun'

Kayhan, Kanal İstanbul güzergahı olarak bilinen bölgenin önümüzdeki dönemde okul ve hastane gibi kentleşmenin olmazsa olmaz ihtiyaçlarının karşılanacağı bir bölge olarak öne çıkacağını vurguladı. Yatırım yaparken tedbirli davranmanın önemine de dikkat çeken Kayhan, sözlerine şöyle devam etti: "Ayrıca gayrimenkul yatırımı, kısa dönemli ve sadece spekülatif motivasyonla yapıldığında çoğunlukla hüsranla sonuçlanıyor. Uzun dönemli sabırlı ve planlı yapıldığında ise dünyadaki en iyi yatırım aracı olarak öne çıkıyor."

Kapı ve Pencere Sektörü İnovatif Ürünlerle Büyüyor

Artan nüfus ve konut ihtiyacına paralel olarak 1970'li yıllardan itibaren hızla büyümeye başlayan Türk kapı ve pencere sektörü, son dönemde kentsel dönüşüm, yenileme ve gayrimenkul projelerindeki artışla yepyeni bir ivme kazandı. Ayrıca sektör, gelişen teknolojiler ve üretilen dijital ürünlerle yeni bir döneme girdi. Sektör oyuncuları, Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarına ağırlık verirken kullanıcılara enerji verimliliği, güvenlik ve kullanım kolaylığı açısından birçok avantaj sunan ürünleri pazara sunmaya başladı. Önümüzdeki dönemde bu inovatif ürünlere ilginin artarak devam edeceği öngörülüyor

Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörü olan inşaat sektöründeki hareketlilikle büyümesini sürdüren kapı ve pencere sektörü, yükselen bir grafik çiziyor ve istikrarlı büyümesini aralıksız sürdürüyor. Sektör, özellikle kentsel dönüşümün yaratmaya başladığı yeni konutlar ve yerinde iyileştirmelerden doğan taleple hareketli günler yaşıyor. Bu kapsamında 7,5 milyon konutun yeniden yapılması ya da yerinde iyileştirilmesi ile önümüzdeki 10 yıllık periyotta 35 milyona yakın pencere talebi ortaya çıkacak. Kapı sektöründe ise aynı kapsamda 30 milyon adet talebin oluşacağı tahmin ediliyor.
Kapı pencere sektöründe ahşap paneller, PVC, çelik, alüminyum gibi çeşitli hammaddeler kullanılıyor. Kapı sektöründe iç mekan kapılarında ahşap paneller dış kapılarda hem ahşap hem de çelik, pencere sektöründe ise PVC, ağırlıklı olarak tercih ediliyor. Bu ürünlerin yanında perakende, sanayi ve depo gibi yapılarda sarmal tip endüstriyel kapılar, yüksek hızlı PVC kapı, fotoselli cam kapı, kepenkler gibi çeşitli ürünler üretiliyor. Gelişen teknoloji sonucu parmak izi, şifre veya cep telefonu ile açılan kapı sistemleri de üretilmeye başlanıldı.

Pencere ve Kapı Sektörü Derneği'nden (PÜKAD) alınan bilgilere göre, 2016 yılında 1 milyon 760 milyon konut için 31,7 milyon metrekare PVC pencere üretildi. Bu pencereler için 55 milyon metrekare düz cam kullanıldı. Kanatların açılıp kapanması için 13,5 milyon adet ispanyolet kullanıldı. Bunların yaklaşık yarısı tek açılım, yarısı da çift açılım olarak üretildi. 2016 yılında 432 bin ton PVC profil üretildi, bunun 290 bin tonu iç piyasada pencereye dönüştü, kalanı ihraç edildi. İthal profiller iç pazarda yaklaşık yüzde 3 bir pay elde etti.

Akıllı kilitler devrede

Akıllı telefonlar, akıllı saatler, akıllı televizyonlar ve hatta akıllı klimalarla birlikte kilit sektöründe de yüksek güvenlikli akıllı teknolojiler kullanıcılara sunulmaya başlandı. Artık fiziksel anahtarlar yerine akıllı telefon ya da parmak iziyle ev veya iş yeri kapısının açılması mümkün. Ayrıca, dijital dürbünler sayesinde de kapıyı çalanın kim olduğunu akıllı telefondan görebiliyoruz. Son yıllarda teknolojik ürünlerin de Türkiye piyasasına girmesi ile yıllık 30 milyon adedin üzerinde satış gerçekleştiren kilit sektörü, 260 milyon dolarlık bir hacme sahip.

Enerji verimliliği ön planda

Sektör, gelişen teknolojiler ve üretilen dijital ürünlerle yeni bir döneme girdi. Sektör oyuncuları, Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarına yatırıma ağırlık verirken kullanıcılara enerji verimliliği, güvenlik ve kullanım kolaylığı açısından birçok avantaj sunan ürünleri pazara sunmaya başladı. Önümüzdeki dönemde bu inovatif ürünlere ilginin artarak devam edeceği öngörülüyor. Özellikle enerji tasarrufunu artıracak ürünler, çevreye ve kullanıcılara sağladığı faydalarla dikkat çekiyor. Enerji tasarruflu ürün kullanımıyla ısı kaybını önlemeden, karbon ayak izinin azaltılmasına, sürdürülebilirlikten ekonomik kazanımlara kadar çözümler sunuluyor. Sürme sistemler ve döner kapılar da enerji tasarrufunda alternatif olarak karşımıza çıkıyor.

Dev fuar başlıyor

Dünyanın ikinci, Avrasya bölgesinin ise en önemli ihtisas fuarlarından Avrasya Pencere, Cam ve Kapı 2018 Fuarı, bu yıl 7-10 Mart 2018 tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde eş zamanlı olarak gerçekleşecek. Son teknolojiyle tasarlanan Ar-Ge destekli inovatif ürünlere ev sahipliği yapmaya hazırlanan fuar, 65 binin üzerinde sektör profesyonelini aynı çatı altında buluşturacak. Fuar, son teknoloji kullanılarak geliştirilen ürünlerin ve enerji verimliliği çözümlerinin yer alacağı global bir buluşma noktası olarak göze çarpıyor.

Mimar Ian Ritchie geliyor

Dünyanın öncü cam endüstrisi konferansı Glass Performance Days (GPD), bölgesel etkinlikler ayağını, 7-10 Mart 2018 tarihlerinde dördüncü kez İstanbul'da düzenlemeye hazırlanıyor. Mimarinin sosyal değerleri desteklemesi gerektiğini düşünen dünyaca ünlü İngiliz mimar Ian Ritchie, 8 Mart'ta GPD etkinliği kapsamında, Avrasya Pencere, Cam ve Kapı Fuarı'nda mimarlarla ve cam endüstrisi ile bir araya gelecek.



Egepen Deceuninck Yenilikçi Ürünlerini Tanıtacak

PVC sektörünün önemli firmalarından Egepen Deceuninck, Avrasya Pencere Fuarı'nda başta Legend, Legend Sürme olmak üzere tüm sistemlerini ve Assist hizmetini tanıtacak



Egepen Deceuninck Pazarlama ve Satış Grup Müdürü Tamer Özen, 19'uncu Avrasya Pencere Fuarı'nın sektör açısından önemli bir organizasyon olduğunu bilirterek, Egepen Deceuninck olarak, Türkiye'deki PVC sektörünün gelişimi için gerçekleştirilen tüm organizasyonları desteklediklerini söylüyor.Yerli ve yabancı lider firmaların yer aldığı fuarlarda yeni trendleri sergileyenek, sektör liderleriyle iş birliklerini güçlendirmeye yönelik yeni çözümler geliştirdiklerini ifade eden Özen, "Bu nedenle, dünyanın en önemli pencere fuarlarından biri olma özelliğini taşıyan Avrasya Pencere Fuarı'nda ısı ve ses yalıtımında en etkili ürün olan Legend ve Legend Sürme Sistemlerimizi, Türkiye'nin 55 ilinde 150 bayimizle hayata geçirdiğimiz, sektörde bir ilk olan Assist projemizi görmek için herkesi standımıza bekliyoruz" diyor.

200 milyon TL'lik yeni tesis

Menemen Organize Sanayi Bölgesi'nde 200 milyon TL'lik yatırımla faaliyete aldıkları yeni üretim tesisleri hakkında bilgi veren Özen, sözlerine şöyle devam ediyor:
"PVC kapı ve pencere profil üretimi yapan tesisimiz Avrupa ve Amerika'nın en büyük fabrikası olma özelliğini taşıyor. Yeni fabrikamızın lojistik merkezi 30 bin metrekare arsa üzerine 22 bin 300 metrekare kapalı alan, üretim fabrikası ve idari alanı ise 80 bin metrekare arsa üzerine 56 bin metrekare kapalı alana kuruldu. Bu fabrika ile İzmir'de 50-55 bin ton aralığında olan üretimimizi 100 bin tona, yani iki katına çıkaracağız. Bin 100 kişilik istihdam yapımızla Türkiye ekonomisine katma değer sağlamaya devam ederken, kapasite artışı ve ihracat hedeflerimizle 2018'de de hız kesmeyeceğiz."

Yurtdışı yatırımları artıracak

2018 yılında pazar ağlarını global çapta genişletmek için yatırımlara devam edeceklerinin altını çizen Özen, Şili, Hindistan, Tayland, Avustralya'da ve Güney Amerika'nın belli bölgelerinde yatırımları genişleteceklerini söylüyor. Şirketin yurtdışı ve yurtiçi satışlarının günden güne artığına dikkat çeken Özen, "Bu durum yeni pazarlar hedeflerken ve ihracat stratejimizi oluştururken bizim için itici güç oluyor. İhracat stratejimizde, ülke sayısını artırmaktan ziyade yerelleşmeyi ön plana çıkarıyoruz. Örneğin, ihracat payımızı geliştirdiğimiz bölgelerde yerel kurulumlarla, o bölgede üretici konumuna geçip çevre ülkelere buradan ihracat yapıyoruz" diye konuşuyor.





Kastamonu Entegre Yurtdışı Yatırımlarına Odaklandı

Önümüzdeki dönemde pazar çeşitlendirmesine yönelik stratejisini 'Müşteriye ve hammadde kaynaklarına yakın olma düşüncesiyle sürdürülebilir büyümeyi sağlamak' olarak belirleyen Kastamonu Entegre, bundan sonraki yatırımlarını ağırlıklı olarak yurtdışına yapacak

Ağaç panel sektörünün global oyuncusu Kastamonu Entegre'nin üretimini gerçekleştirdiği Dorpan marka kapı paneli, kapı sistemlerine yeni bir anlayış ve boyut getirdi. Tasarım, teknoloji ve estetiğin uyumu ile üretilen Dorpan kapı panelleri; geniş ürün yelpazesi, zengin renk ve model çeşitleri ile yaşam alanlarını modern bir görüntüye kavuşturuyor.


Haluk Yıldız

Kastamonu Entegre CEO'su Haluk Yıldız, 2017 yılında 512 milyon dolar yurtdışı faaliyetlerinden kaynaklı olmak üzere 1,2 milyar dolar konsolide ciro gerçekleştirdiklerini belirterek, yaklaşık 100 ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini söylüyor. Kastamonu Entegre'nin Kastamonu ve Gebze'de MDF ve yonga levha, Balıkesir, Samsun ve Tarsus'ta yonga levha, Adana'da MDF tesislerinin bulunduğunu ifade eden Yıldız, yurt dışında ise Romanya'da kapı paneli ve yonga levha, Bosna Hersek'te kraft ambalaj kağıdı, Bulgaristan'da yonga levha, Rusya'da MDF, İtalya'da yonga levha ve ABD'de odun yongası olmak üzere toplamda yedi ülkede, 18 üretim tesisine sahip olduğunu belirtiyor. Yıldız, sözlerine şöyle devam ediyor: "İlerleyen dönemlerde şirketin pazar çeşitlendirmesine yönelik stratejisi, müşteriye ve hammadde kaynaklarına yakın olma düşüncesiyle sürdürülebilir büyümeyi sağlamak olacaktır. Globalleşme hedefini gerçekleştirmek için bundan sonraki yatırımlarını ağırlıklı olarak yurtdışına yapacak olan Kastamonu Entegre, yeni ve karlı pazarlarda yatırımlar yaparak, bölgesel ağırlıklı üretimden daha geniş bir coğrafyada üretim yapan uluslararası bir organizasyon yapısına dönüşmeyi hedeflemektedir."

Satın alımlarla büyüyor

Yıldız, 207 yılında Kastamonu Entegre'nin yurt dışında önemli isimlerle iş birliği yaptığını ve satın alımlara gittiğini vurguluyor. İtalya ve Fransa'daki yatırımlarla ilgili bilgi veren Yıldız, şunları söyledi:

"İtalya'nın üçüncü büyük yonga levha üreticisi Gruppo Trombini'nin iki ayrı yonga levha tesisi bulunmaktadır. Pomposa'da bulunan tesis ile yılda 480 bin metreküp, Frossasco'da bulunan tesis ise yılda 320 bin metreküp kapasite ile toplamda yıllık 800 bin metreküp kapasiteye sahip. Tesisler yapılacak modernizasyon ve bakım çalışmalarından sonra faaliyete geçirilecektir. Kastamonu Entegre, her iki tesisin üretime geçmesi ile birlikte İtalya'da yüzde 20 pazar payı hedeflemektedir. 2017 yılında gerçekleştirilen ikinci yatırımla Fransa'da Darbo şirketine ait yonga levha üretim hattı satın alınmıştır. 500 bin metreküp/yıl kapasiteli bu hat, Bulgaristan'daki mevcut yonga levha tesisine taşınmıştır, tesis modernizasyon ve bakım çalışmalarından sonra devreye alınacaktır." Yıldız, geçtiğimiz yıl Adana MDF Tesisi'nde devreye alınan yeni laminat parke hattında sektörde ilk kez seramik fayans ebatlarında parke üretimine başladıklarını söylüyor. Kastamonu Entegre bünyesinde, yurtiçi ve yurtdışı dahil olmak üzere toplamda yaklaşık 6 bin kişinin görev aldığını aktaran Yıldız, "2018 yılı içinde, yurt içinde yaklaşık 100 kişi, yurt dışında ise 300 kişinin işe alımının gerçekleşmesi öngörülmekte" diyor.



Enerjimiz Pencereden Uçup Gidiyor

Binalardaki enerji kaybının en büyük sebeplerinden birinin yanlış pencere kullanımı olduğunu söyleyen REED TÜYAP Genel Müdür Yardımcısı Fatih Özmert, kayıp oranının yüzde 20'lere kadar çıktığına dikkat çekiyor



Türkiye enerjisinin yüzde 30'unu binaları ısıtmak için kullanıyor. Bu değer dikkate alındığı takdirde, enerji tasarrufunda pencerenin ne kadar önemli bir yapı elemanı olduğu ortaya çıkıyor. Son dönemde yapı sektörü için yapılan araştırmalar gösteriyor ki; çok eski ve verimli olmayan pencere sistemine sahip binaların ısınmasına harcanan enerjiyle yeni pencere sistemlerin arasında ciddi fark var.


Fatih Özmert

Pencere ve Kapı Sektörü Derneği (PÜKAD) verilerine göre; binalardaki, ısı kaybının yüzde 16'sı çatıdan, yüzde 32'si -baca, banyo ve WC havalandırmalarından, yüzde 20'si camlardan, yüzde 8'si pencere derz dolgusu havalandırmasından yüzde 18'i ise duvarlardan kaynaklanıyor.

Binalardaki ısı kayıplarına bakıldığında bu oran ciddi boyutlara ulaşmış durumda. Dolayısıyla pencereler, bir yapı için sadece dış görünüş değil, aynı zamanda enerji tasarrufu sağlanmasının başlangıç noktası. Bugün gelişmiş teknolojilerle üretilen PVC pencere ve kapı sistemleriyle çok yüksek ısı yalıtımı sağlanarak ciddi oranda enerji tasarrufuna ulaşılabiliyor. REED TÜYAP Genel Müdür Yardımcısı Fatih Özmert, bu noktada pencere seçimi ve montajının çok önemli olduğunu belirterek binalardaki enerji kaybının en büyük sebeplerinden birinin yanlış pencere kullanımı olduğunu ve bu kullanımdan ötürü enerji kaybının yüzde 20 olduğunu söylüyor.

Yüzde 30 tasarruf

Kentsel dönüşümle yapılan yeni konutlar ve renovasyon gören yapılar sayesinde pencere sektöründe de artık enerji verimliliğinin ön plana çıktığını belirten Özmert, Türkiye'de de binaların ısıtmasında doğru pencere seçimiyle yüzde 30'lara varan enerji tasarrufuna ulaşılabileceğini belirtiyor. Enerji tasarrufu sağlayarak maliyetleri düşüren pencere sistemlerinin üç temel aşamadan geçtiğini ifade eden Özmert, şunları söylüyor:

"Pencerede doğru tasarım, doğru seçim ve doğru kurulum enerji tasarrufunda büyük önem arz ediyor. Pencere seçimi binanın yapısına göre değişkenlik gösterse de konutların enerji verimliliğini nereden iyileştirileceğini bilmek örneğin; güneş enerjisini kullanabilmek, hem evin ışıklandırmasını hem de maliyette hafife alınmayacak bir tasarrufa yol açıyor."

Saray Alüminyum Panjur Üretecek

2017 yılını 560 milyon TL ciro elde ederek yaklaşık yüzde 8 büyümeyle kapatan Saray Alüminyum, alımını gerçekleştirdiği panjur üretim hattını 2018 yılının ilk çeyreğinde devreye almayı planlıyor



Talin Saraylı

Saray Grup Yönetim Kurulu Üyesi Talin Saraylı, alüminyum sektörünün 5 milyar dolarlık iş hacmiyle Türkiye'nin lokomotif sektörleri arasında yer aldığını belirterek "Sektörümüz, Türkiye ekonomisinin yanı sıra inşaat sektörüyle de entegre işleyiş gösteriyor. Dolayısıyla, inşaat sektöründe bir süredir yaşanan talebe endeksli canlanma, sektörümüzü de hareketli tutuyor" diyor. Alüminyum sektörünün yıllık kapasite miktarının 1 milyon tonun üzerinde olduğunu kaydeden Saraylı, " 2017 yılında da hem Türkiye ekonomisi, hem de inşaat sektöründe büyüme yaşandı. Tabi bu durum sektörümüzdeki canlılığın da devam etmesini sağladı. Sektörün öncü kuruluşlarından Saray Alüminyum olarak, 2017 yılını 560 milyon TL ciro ile yani, yüzde 8 civarında büyüme göstererek kapattık" diye konuşuyor.

İlk günkü gibi

Saraylı, 2018'de sektörün yüzde 10 civarında büyüme gerçekleştirmesini beklediklerini belirterek, "Bu sene alımını gerçekleştirdiğimiz panjur üretim hattımızı 2018 yılının ilk çeyreğinde devreye almayı planlıyoruz. Artan talebi hızla karşılayabilmek için yeni bir kompozit hattı alımı yönünde görüşmelerimiz ve kapasite artırımına yönelik yeni yatırımlarımızın görüşmeleri de devam ediyor" açıklamasında bulunuyor.

Yaklaşık 40 senedir sektöre hizmet veren Saray Alüminyum, binalarda dayanıklılığı ve estetiği bir arada sunuyor. Kaliteden ödün vermeden, tüketicilerini daima kaliteli ürünlerle buluşturan Saray, alüminyum kompozit panel imalatında nem dayanımı, asit dayanımı, UV dayanımı renk ve parlaklık stabilitesi açısından dünyada bilinen dayanıklı boyalardan olan Polivinilden Florür (Pvdf) tercih ederek binaların dış cephesinin uzun yıllar ilk günkü gibi kalmasını sağlıyor. İstanbul gibi deniz kenarı, egzoz ve hava kirliliğinin yüksek olduğu şehirlerde, yapıların dış cephelerinde kullanılacak olan alüminyum kompozit panelin imalatında mutlaka Pvdf boya kullanılması gerektiğine dikkat çeken Talin Saraylı, şunları söylüyor:

"Alüminyum kompozit panel imalatında kullanılabilecek en dayanıklı boya, kimyasal dayanım, nem dayanımı, renk ve parlaklık kalıcılığıyla Polivinilden Florür (Pvdf) boyadır. Pvdf boyalar nem dayanımı, asit dayanımı, UV dayanımı renk ve parlaklık stabilitesi ile de diğer boyalardan kalite olarak ayrılıyor. Yapının dış cephesinin kısa zamanda deforme olmasını önlemek amacıyla, özellikle İstanbul gibi deniz kenarı ve asit yağmurunun yüksek olduğu yerlerde, binaların dış cephesinde mutlaka Pvdf boya tercih edilmelidir. Saray Alüminyum, alüminyum kompozit panel imalatında sadece Pvdf boya kullanıyor."

Şişecam'dan Yeni Hamle

Avrupa'nın en büyük düzcam üreticisi konumundaki Şişecam Topluluğu, İtalya'da Sangalli Porto Nogaro'dan sonra ikinci düzcam tesisine sahip olmak için harekete geçti

Düzcam, cam ev eşyası, cam ambalaj ve cam elyafı gibi camın tüm temel alanları ile soda ve krom bileşiklerini kapsayan iş kollarında dünyanın önde gelen oyuncularından olan Şişecam Topluluğu, yeni yatırımlarının yanı sıra inorganik büyüme fırsatlarını değerlendirmeye devam ediyor. Avrupa'nın en büyük düzcam üreticisi konumundaki topluluk, İtalya'da Sangalli Porto Nogaro'dan sonra ikinci düzcam tesisine sahip olmak için harekete geçti. Şişecam Topluluğu bünyesine faaliyet gösteren Trakya Cam Sanayii AŞ, İtalya merkezli düzcam üreticisi Sangalli Grubu'nun Monte Sant'Angelo'da yer alan Sangalli Manfredonia tesisinin satın alma işlemine ilişkin ihale sürecine dahil olmaya yönelik teklif verdi. İhale sürecinin de önümüzdeki aylarda tamamlanması bekleniyor. İtalya'nın güney bölgesinde yer alan yıllık190 bin ton kapasiteli düzcam üretim tesisinde ayrıca, yıllık 4 milyon metrekare kapasiteli lamine hattı, 4 milyon metrekare kapasiteli kaplama hattı ve 1,5 milyon metrekare kapasiteli satine hattı bulunuyor. Şişecam Topluluğu 2016 yılında Sangalli Grubu'nun İtalya'nın kuzeyinde yer alan Sangalli Porto Nogaro tesisini yaklaşık 85 milyon euro karşılığında satın almıştı.


Prof. Dr. Ahmet Kırman

Şişecam Topluluğu Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Prof. Dr. Ahmet Kırman, düzcam, cam ev eşyası, cam ambalaj ve kimyasallar olmak üzere dört ana iş kolunda faaliyet gösterdiklerini belirterek, "Sürdürülebilir büyüme ve yüksek performansa dayalı yatırım politikamız doğrultusunda şirket satın alma, ortak girişim ve diğer iş birliği olanaklarını içeren potansiyel tüm fırsatları değerlendirmek için sürekli çalışıyoruz. İtalya'da faaliyet gösteren düzcam üreticisi Sangalli Manfredonia tesisi için verdiğimiz teklif de bu proaktif ve özenli çalışmaların bir sonucudur" diye konuşuyor.

Avrupa liderlini pekiştirecek

Şişecam Topluluğu'nun bugün yurt dışında 12 ülkede üretim faaliyetlerini yürüttüğünü vurgulayan Kırman, şunları söylüyor:

"İtalya'da krom bileşikleri üretim tesisimiz Cromital SpA ile kimyasallar alanında uzun yıllardır faaliyet göstermekteyiz. 2016 yılında Sangalli Porto Nogaro ile birlikte düzcam da İtalya'daki faaliyet alanlarımıza eklendi. Bu satın alma işlemi Bulgaristan'daki düzcam operasyonlarımızla birlikte sinerji yaratarak, Avrupa'daki rekabet gücümüze önemli katkı sağladı. Gerek coğrafi konumu gerekse yıllık 190 bin ton üretim kapasitesiyle Sangalli Manfredonia tesisinin de Avrupa'daki düzcam faaliyetlerimiz açısından stratejik fayda sağlayacağını öngörüyoruz. Sangalli Manfredonia tesisini satın almamız durumunda, İtalya'daki düzcam üretim kapasitemizi ikiye katlarken, Avrupa'daki liderliğimizi daha da pekiştirmiş olacağız"

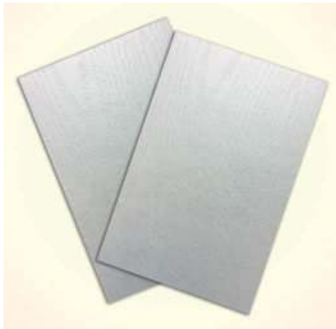
Yıllık 190 bin ton üretim kapasitesine sahip olan Sangalli Manfredonia tesisinde lamine ve kaplama hatlarının da bulunduğuna dikkat çeken Kırman, "İtalya'daki düzcam operasyonumuzda oluşan yetkinlik, Manfredonia tesisinin alınması durumunda artarak devam edecektir. Söz konusu hatlar sayesinde ürün gamımızı daha da genişletmeyi ve İtalya'da mimari camlar pazarında en büyük üretici konumuna gelmeyi hedefliyoruz" diyor.



DYO'dan Kapılara 'İnci Parıltısı'



Boya sektörünün önde gelen firmalarından DYO, yeni ürünü Massiveline Su Bazlı Panel Kapı Boyası İnci Parıltısı'nı mart ayı itibariyle tüketicilerin beğenisine sunuyor. Her yıl ortalama 30 yeni ürünü pazara sunan ve Türkiye pazarında tüm alt sektörlerde faaliyet gösteren tek boya şirketi olma özelliğine sahip olan DYO, ahşap sistemleri kategorisindeki markası Massiveline'nin yeni ürünü ile kapılara ışıltı vadediyor. DYO'nun sektördeki uzun yıllara dayanan deneyimi ve kalitesini yansıtan Massiveline serisinde yer alan Su Bazlı Panel Kapı Boyası İnci Parıltısı adını taşıyan ürünü, özel pigmenti sayesinde kapılara pırıltılı dekoratif bir görünüm sağlıyor.



30 renk seçeneği

İnsan sağlığına ve çevreye dost Massiveline Su Bazlı Panel Kapı Boyası İnci Parıltısı, Amerikan kapılarda ve her türlü iç-dış cephe ahşap yüzeylerde kullanılabiliyor. Kullanıma hazır olan ve herhangi bir inceltilme işlemine gerek duyulmayan ürün, suya, ev kimyasallarına ve darbelere karşı da dayanıklı. Fırça veya rulo ile tek kat ya da iki kat olarak uygulanabiliyor. Standart inci beyazı rengine ek olarak renk makinasında 30 farklı seçeneği de mevcut.

Rehau Geneo, Pasif Ev Standartlarına Tam Uyum Sağlıyor

Sıfır Enerji ve Pasif Ev Derneği (SEPEV), Etimesgut'taki 250 metrekarelik bir villayı 'Pasif Ev'e dönüştürdü. Alman Pasif Ev Enstitüsü tarafından sertifikalandırılan bina, konut kategorisinde Türkiye'nin sertifikalı ilk pasif binası olma özelliğini taşırken, projenin yerden ısıtma-soğutma sistemlerinin ve pencerelerinin sponsorluğunu Rehau üstlendi. Rehau, projede Geneo ürün ailesinin, üç camlı, üstün yalıtımlı pencereleri ve yerden ısıtma sisteminde ise Rehau Rautherm S boruları kullanıldı. Benzer yapılara oranla yüzde 90'ın üzerinde enerji verimli olan Pasif Ev projesi, yenilenebilir enerji teknolojileriyle , yaklaşık sıfır enerjiile ısıtılıyor ve soğutuluyor.

Hırsıza karşı koruma

Geneo pencere sistemleriyle ısı yalıtımı, ses yalıtımı ve hırsızlığa karşı koruma özellikleriyle ön plana çıkıyor. Bulunduğu binanın cephesiyle bağlantılı olan enerji tüketiminin önüne geçmek için bol ışıklı tasarıma rağmen üstün performans ve verimlilik sağlayan Geneo, büyük yüzeyli cam mimarilerini dahi en iyi enerji verimliliği, ses yalıtımı, hırsızlık emniyeti ve konfor gibi avantajlarla bir araya getiriyor. Renk ve tasarım seçenekleriyle de estetik açıdan hedef kitleye hitap eden Geneo, Pasif Ev standartlarına tam uyumluluk sağlıyor. Pasif Ev projesinin mimari tasarım ve uygulamaları Ekho Mimarlık tarafından yapılırken, mekanik tasarım ve uygulamaları ise Gentem Mühendislik tarafından yürütüldü.



Peli DK Dünyaya Satılacak

Vezirköprü Orman Ürünleri ve Kağıt San. AŞ Marka ve İletişim Yöneticisi Meltem Öztaş, şirketin yeni kapı markası Peli DK'yı yurtdışı pazarlara sunmaya hazırlandıklarını açıkladı



Vezirköprü Orman Ürünleri, geçtiğimiz yıl tasarlayıp üretmeye başladığı ve Peli-DK adıyla sektöre sunduğu dekoratif iç mekan kapılarını, önümüzdeki dönemde yurt dışı pazarlara ihraç etmeyi hedefliyor. Vezirköprü Orman Ürünleri ve Kağıt San. A.Ş Marka ve İletişim Yöneticisi Meltem Öztaş, Vezirköprü'de 200 bin metrekare açık alan olmak üzere 160 bin metrekare kapalı alanda üretim yaptıklarını söylüyor. 500 kişiye doğrudan istihdam sağladıklarını ifade eden Öztaş, 2018 yılında yüzde 8 civarında istihdam artışı sağlayacaklarını öngördüklerini belirtiyor.


Meltem Öztaş

Grubun 2017 yılını 750 milyon TL'lik ciro ile kapattığını aktaran Öztaş, "Her yıl büyüme gösteren bir şirketiz. 2017'de 2016 yılına göre yüzde 30 civarında büyüme gösterdik" diyor. Geçen yıl 10 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiklerini kaydeden Öztaş, "2018 yılına kur riskleri ile beraber girildi. Bu açıdan değerlendirildiğinde ihracat odaklı bir yıl geçireceğimizi söyleyebiliriz. 2018 yılı geliştirdiğimiz projelerle ihracat oranı daha da büyütmeyi hedefliyoruz" diye konuşuyor.



Öztaş, Avrupa, İran, Irak, Azerbaycan, Gürcistan, Türkmenistan, Bahreyn, Dubai, Kuzey Afrika ülkelerine ihracat gerçekleştirdikleri belirterek, ihracattaki pazar paylarını artırmak için yurt dışında düzenlenen birçok fuarda yer aldıklarını bildiriyor. Kapı üretiminde yeni oldukları için Peli DK markasıyla yurtdışı pazarına girmediklerini kaydeden Öztaş, "Bu konuda hazırlıklarımız yapılıyor. Önümüzdeki dönemde kapılarımızla da yurt dışı pazarlarına girmeyi hedefliyoruz" diyor.

Ar-Ge merkezi kuracak

Öztaş, enerji verimliliği konusuna yönelik yatırım yapacaklarını belirterek, bununla ilgili çalışmaların aralıksız devam ettiğini söylüyor. Ar-Ge çalışmalarına da büyük bir önem verdiklerinin altını çizen Öztaş, Ar-Ge merkezi kurmayı planladıklarını ifade ediyor. Firma olarak en yeni ve yerli teknolojiyi kullandıklarına dikkat çeken Öztaş, "Hata payı neredeyse hiç olmayan daha kaliteli üretim yapıyoruz. Üretimden paketlemeye kadar her alanda teknolojinin büyük önem taşıdığını düşünüyoruz" açıklamasında bulunuyor.

Kapı sektöründe kalifiyeli usta sayısının yetersiz olduğunu anlatan Öztaş, "Kapı montajı hakkında bilgi ve deneyime sahip olmayan kişiler tarafından montaj yapıldığını sözlerine ekliyor.

Kordsa'dan İnşaat Sektörüne Yeni Ürün

İzmit'teki fabrikasında polyester iplik kapasitesini 7 bin ton artıracak yeni üretim hattının temelini atan Kordsa, inşaat güçlendirme alanındaki yeni polipropilen monofilament hattıyla da sektöre yeni bir ürün kazandırıyor

Lastik, inşaat güçlendirme ve kompozit teknolojileri alanlarında Amerika'dan Asya Pasifik'e kadar geniş bir coğrafyada faaliyetlerini sürdüren Sabancı Holding iştiraklerinden Kordsa, İzmit fabrikasında iki yeni üretim hattının telini attı. Şirket, yeni yatırımıyla polyester iplik kapasitesini 7 bin ton artırırken, inşaat güçlendirme alanında yeni bir polipropilen monofilament hattına sahip olacak. 3 bin 500 metrekarelik yeni ek tesisin, bina inşaatının tamamlanması ve yeni ekipmanların gelmesiyle 2018 yılında faaliyete girmesi planlanıyor.



Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Cenk Alper, Kordsa'nın Sabancı'nın tek global markası olduğunu "Hikâyesi İzmit'te 44 yıl önce başlayan Kordsa, bugün bir dünya devine dönüşmüş durumda. Dünya'da üretilen her 3 otomobil lastiğinden 1'ini ve her 3 uçak lastiğinden 2'sini Kordsa güçlendiriyor" dedi. Şirketin, bu konumunu korumak, daha da ileri taşımak için hem kapasiteye hem de inovasyona yönelik akıllı yatırımlara hız kesmeden devam ettiğini anlatan Alper, "Dijitalleşen dünyada Kordsa, inovasyonları ve 'Hayatı Güçlendirme' misyonuyla varlığını her geçen gün daha da güçlendirecek. Buna inancım tam" diye konuştu.

Ürün portföyü genişliyor

Kordsa CEO'su Ali Çalışkan ise markanın ürün portföyünü geliştirmeye devam ettiklerini söyledi. 2017'de global çapta, önemli büyüme kararlarına ve dev iş birliklerine imza attıklarını kaydeden Çalışkan, "Aynı zamanda yurt içi ve yurt dışı ödüllerle başarılarımızı taçlandırdık. İzmit fabrikamızın bizim için anlamı ve önemi çok büyük. Bugün global pazarda liderliğimize, 44 yıl önce yolculuğumuzu başlattığımız İzmit'te adım attık. Kordsa'nın ilk Ar-Ge Merkezi, İzmit'te kuruldu" dedi. 2016'da Türkiye'deki tesislere 30 milyon dolarlık ek



kapasite yatırımı yapılacağını duyurduklarını hatırlatan Çalışkan şunları söyledi:

"İzmit fabrikamızdaki yeni tesisle artan talebe daha hızlı ve daha etkin şekilde cevap verebileceğiz. Endonezya'da ise yeni polyester iplik hattımızı devreye aldık. Bu tesisimizde de polyester iplik kapasitesini 7 bin ton artırdık. Bu yatırımımız, 2007 yılından bu yana faaliyet gösterdiğimiz Asya-Pasifik pazarındaki gücümüzü pekiştirecek."

Maliyet avantajı

Kordsa'nın Avrupa, Ortadoğu, Afrika bölgesinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kadir Toplu da Kordsa'nın 2014'e girdiği inşaat güçlendirme alanında kullanımı kolay, uzun süreli dayanım sağlayan ve yüksek performans avantajı sunan ürünler ile pazarda rakiplerimizden farklılaştığını belirtti. Toplu, yeni yatırımla, sentetik fiber donatı ürünü olan Kratos'un yeni bir çeşidi olarak 'polipropilen monofilament' ile ürün çeşitliliklerini artırdıklarını vurguladı. Yeni ürünün 2018'de pazara sunulacağını açıklayan Toplu şöyle devam etti:

"Bu ürün, güçlü karakteristik özellikleri ile müşterilerimiz için hem sürdürülebilir yüksek performans sağlıyor hem de piyasadaki muadillerine göre maliyet avantajı sunuyor. Bu yüksek dayanımlı ve verimli sentetik fiber donatıyı, hem Türkiye hem de Avrupa pazarına sunmayı hedefliyoruz."

En Hızlı Geri Dönüş Esenyurt-Beylikdüzü Bölgesinde

TSKB Gayrimenkul Değerleme'nin 'Bir Bakışta Markalı Konut Piyasası / 6 Aylık Değerlendirme' raporuna göre, İstanbul'daki markalı konut projelerinin ortalama geri dönüş süresi 24,7 yıl. Geri dönüş süresinin en hızlı olduğu bölgelerin başında ise 19,3 yıl ile Esenyurt-Beylikdüzü geliyor



TSKB Gayrimenkul Değerleme'nin 2017 Mart – Eylül arasındaki 6 aylık dönemi kapsayan 'Bir Bakışta Markalı Konut Piyasası / 6 Aylık Değerlendirme' raporunu yayımlandı. İstanbul genelindeki markalı konut projelerine ilişkin analizlerin yer aldığı raporda, bölgelerde meydana gelen değer değişimleri ve gayrimenkullerin geri dönüş süreleri incelendi. Rapor, 2017 yılının mart ayı öncesi tamamlanan 50 adet, 2017 Mart-Eylül döneminde tamamlanan 25 adet ve inşaatı devam eden 65 adet olmak üzere toplamda 140 adet markalı konut projesi incelenerek hazırlandı.



İstanbul'daki markalı konut projelerinin ortalama geri dönüş süresinin 24,7 yıl olarak belirtildiği raporda, Avrupa yakasının ortalama geri dönüş süresi 23,8 yıl olarak hesaplandı. Avrupa Yakasında geri dönüş süresinin en hızlı olduğu bölgelerin ise 19,3 yıl ile Esenyurt-Beylikdüzü olduğu belirlendi. Avrupa yakasında geri dönüş süresi en uzun olan bölge ise 30,1 yıl ile İstinye-Tarabya bölgesi oldu.

Anadolu'nun yıldızı Sancaktepe

Anadolu yakasında ise geri dönüş süresi en hızlı olan bölge 21.8 yıl ile Sancaktepe-Sultanbeyli-Samandıra bölgesi olurken en uzun olan bölge 34,4 yıl ile Kadıköy-Bağdat Caddesi-Göztepe-Kozyatağı bölgesi olarak belirtildi.

6 aylık dönem içerisinde değeri en çok artan bölge yüzde 8,2 ile Anadolu yakasında yer alan Sancaktepe-Sultanbeyli-Samandıra bölgesi oldu. İstanbul genelindeki yüksek fiyatlara karşın konumu itibarıyla fiyatların düşük olmasının değer artışını olumlu yönde etkilediği belirtildi.

Sancaktepe-Sultanbeyli-Samandıra bölgesinin ardından, yüzde 7,9 ile Çekmeköy-Taşdelen bölgesi değeri en çok artan ikinci bölge oldu. Bomonti bölgesi ise yüzde 7,4 ile üçüncü sırada yer aldı.

Bomonti'de yüzde 7,4 değer artışı

Avrupa yakasındaki markalı konut projelerinin ortalama 6 aylık değer artış oranı yüzde 3,8 iken Anadolu yakasının ortalama değer artış oranı yüzde 4,0 oldu. Bomonti bölgesi yüzde 7,4 artışla Avrupa yakasında fiyatın en çok arttığı bölge unvanını elde etti. Bomonti bölgesini yüzde 6,3 değer artışı ile Halkalı-Başakşehir-Ispartakule ve Kayaşehir takip etti.

Bununla birlikte, Avrupa yakasında İstinye – Tarabya bölgesinde fiyatların yüzde 2,3 oranında, Anadolu yakasında ise Kadıköy-Bağdat Caddesi-Göztepe-Kozyatağı bölgesinde yüzde yüzde 0,5 oranında gerilediği görüldü.

600 TL Taksitle 1500 Ev Yolda

TOKİ, İstanbul Kayabaşı'nda yeni bir sosyal konut hamlesine hazırlanıyor. 1500 konutun 6 ay içinde satışa çıkması ve aylık taksitlerin 600 TL'den başlaması planlanıyor

Kısa süre önce İstanbul Kayabaşı'da dar ve orta gelirli vatandaşlar için 1892 konutu kurayla satışa sunan Toplu Konut İdaresi (TOKİ), 39 bini aşkın talep alınca yeni bir sosyal hamlesi başlatmaya karar verdi. TOKİ Başkanı Ergün Turan, 20 kat talep alan 1892 evin sahiplerini bulduğunu belirterek "Şimdi de yeniden İstanbul'da dar gelirli vatandaşlarımız için 1500 konutu satışa sunacağız. Başvurular altı ay içerisinde başlar. Vatandaşımızı kira öder gibi ev sahibi yapacağız" dedi. Kayabaşı'nda yer alacak konutların fiyatının 150 bin TL'den, taksitlerin ise 600 TL'den başlaması bekleniyor.


Ergün Turan

Öncelik hiç evi olmayanda

Piyasa koşullarında ev sahibi olması güç olan dar ve orta gelirli vatandaşlar için yıllardır önemli projeler geliştirdiklerini vurgulayan TOKİ Başkanı Turan, "Üretim felsefemizin temelini dar ve orta gelirli vatandaşlarımıza dönük konut projelerimiz oluşturuyor. Amacımız hiç konut sahibi olmamış vatandaşlarımızı konut sahibi yapmaktır. Anadolu'da olduğu gibi İstanbul'da da konut üretimimize hızla devam ediyoruz" dedi.

Yüzde 95 sosyal konut

TOKİ'nin son 14 yıllık süre içinde ürettiği konutların yüzde 85'inin hiç konut sahibi olmamış vatandaşlara yönelik sosyal konut niteliğinde olduğunu vurgulayan Turan, "Son yıllarda ürettiğimiz konutların ise yaklaşık yüzde 95'i sosyal konuttur. Bu konutlar öncelikle dar ve orta gelir düzeyindeki vatandaşlarımıza verilmektedir. Bu grupların içerisinde engelliler, şehit aileleri ve malullar ile emekliler için ayrı bir kontenjan ayırılmış durumdadır" dedi.



14 yılda 805 bin ev yaptı

TOKİ'nin 1984 yılında kurulduğunu fakat 2002 yılına kadar 19 yılda sadece 43 bin 145 konut üretebildiğini belirten Engün Turan, şunları söyledi:

"Türkiye'de ki konut sorunu çözmek için kurulan bir idare olan TOKİ, bu yıllar aralığında, kentsel dönüşüm, sosyal donatılar, eğitim kurumları, stadyumlar, hastaneler inşa ederek her alanda Türkiye'nin gelişmesine katkı sağlamıştır. 1984-2002 yılları arasında 43 bin konut üretebilen idaremiz, 2002 yılından bugüne gelindiğinde 805 bin konut üreten bir idareye dönüşmüştür. 19 yılda sadece 43 bin konut üreten bir idareden, her yıl yaklaşık 65 bin konut üreten bir idare konuma geldik. Artık sadece nicelik değil nitelik anlamında da kendimizi yenileyerek ülkemizin ihtiyaçlarına cevap vermeye devam ediyoruz."

Geleceğin Kentleri ve Kentlerin Geleceği Tartışıldı

Mimarlık ve yapı sektörünün profesyonelleri, akademisyenler ve yerel yönetim temsilcileri, 3.Yeşil Binalar Ötesi Konferansı'nda buluştu. Ünlü İngiliz mimarlar Peter Barber ve Bob Allies'in konuk konuşmacı olarak katıldığı konferansta dünyadaki son gelişmeleri paylaşıldı

EKO Yapı Proje Grubu – BEZE Group ve MSGSÜ Mimarlık Fakültesi tarafından düzenlenen Yeşil Rapido, 3.Yeşil Binalar ve Ötesi Konferansı, Dünya Şehircilik Günü'nde 'Future & Cities - Geleceğin Kentleri, Kentleri Geleceği' teması çerçevesinde gerçekleştirildi.
MSGSÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Deniz İncedayı çevre sorunlarının mimarlık ve tasarımda çok önemli olduğunu belirterek "Yaşam alanlarımızın kalitesi için tüketim alanlarını da sorgulamamız gerekiyor. Uluslararası kuruluşlar da bu konuları sürekli gündemde tutuyor. Konferans gerek eğitim, gerek ortak geleceğimiz, gerekse mesleki açıdan önemli katkıda bulunacak" açıklamasında bulundu.

Kopya kentler sorunu

MSGSÜ Mimarlık Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Sema Ergönül hızlı kentleşmeye bağlı olarak tüm kentlerin birbirine benzemeye başladığını söyledi. Ergönül, "Kentlerimizi yeniden yapılandırmamız, tüm boyutlarıyla sürdürülebilir kılmamız bizim en önemli görevimizdir" dedi.

Sema Ergönül

Altınbaş Üniversitesi Rektör Yardımcısı, Prof. Dr. Emre Alkin yeşil bina deyince çevreye duyarlılık ve enerji tasarrufunun akla geldiğini ifade ederek " Tasarruflar bugün için mi, yarına mı sorularını sormalıyız. Yeşil tasarımları toplumun en alt katmanlarına indirmek çok önemlidir. Yeşil tasarımları düşük gelirlilerden yola çıkarak benimsetmeye başlamalıyız. Elitist bakış açısı insanları bu projelerden uzaklaştırıyor. Anlatmak gerekir, liderlik yapmak gerekir" diye konuştu.

Kentsel aidiyet vurgusu

Beylikdüzü Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu ise yeni nesil belediyecilikten bahsederek "Türkiye'nin yüzde 90'ı bana göre kentlerde yaşıyor. Plansız gelişme, özensizlik, kolaycılık var. Büyük göç yaşayan Türkiye'mizde insanların bir kente ait olmasına ilişkin aidiyet duygusu geliştirilemiyor" dedi. Yaşadığımız kentin kimliğimizin bir parçası olması gerektiğini anlatan İmamoğlu, şunları söyledi: "Kentsel aidiyet, kent kimliği sadece Türkiye'de değil tüm dünyada tartışılıyor. Artık sadece yediklerimizin değil içinde yaşadığımız binaların da doğal olmasını istiyoruz. Yalnızca yeşil alan değil, yeşil binalar da istiyoruz. Kentlerimizin akıllı, erdemli, yaratıcı olmasını istiyoruz. İnsanların kentlerine sahip çıkmaları çok önemlidir. Yeni Nesil Belediyecilikte iki kavram bulunuyor. Özen ve saygı. Bir kentin en değerli hazinesi insanlardır. Değerleriniz netse karar vermeniz kolay olur."



Akıllı kentler konuşuldu

Prof. Dr. M. Rifat Sağlam, Geleceğin Kentleri-Akıllı Şehirler, başlıklı su-


Ekrem İmamoğlu

numunda, 2050-2070'lerde dünyada demografik durum nasıl olacağı, akıllı şehir nedir, akıllı şehir dönüşümü nasıl gerçekleştirilir, Türkiye'nin kentleri nasıl akıllı şehirler haline getirilebilir, bir mega proje ve geleceğin akıllı şehirleri nasıl olmalı gibi soruları gündeme getirdi.

AYD eski genel sekreteri Nihat Sandıkçıoğlu başkanlığında gerçekleştirilen 'Geleceğin Şehirleri Nasıl Gözükecek' başlıklı oturumda; CRE Consultancy Kurucu Ortağı Gülcemal Alhanlıoğlu, Yeni Birlik Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Okan Sarıkaya, Aydemirler A.Ş İş Geliştirme Yöneticisi Rahmi Aydemir, Mental Design Works'ten Salih Çıkman ve WRI Yol Güvenliği Projeler Yöneticisi Tolga İmamoğlu görüşlerini paylaştı.

'Yapı Sektörü, Malzeme Üretici ve Tedarikçileri Geleceğe Nasıl Hazırlanmalı' başlıklı ikinci oturumun başkanlığını Türk Ytong Yönetim Kurulu Başkanı F.Fethi Hinginar yaptı. ERKE Sürdürülebilir Bina Tasarım'dan Cemil Yaman, META Gayrimenkul Genel Müdürü Önal Yılmaz, İki Design Mimarlık Kurucusu Murat Kader, Şişecam Kaplamalı Camlar ve Franchise Ürün Müdürü Esra Aydınoğlu ve Schindler Türkiye Genel Müdürü Zafer Kabadayı konuşmacı olarak katıldı

Şimdi nereye?

'Geleceğin şehirleri şimdi nereye' konulu son oturumda ise 'Şehrin gelişimine ve şehrin gelecekteki ihtiyaç ve arzulara uyum sağlayacak şekilde değişimine nasıl odaklanılacak? İstanbul'un evrimini yönlendirebilmek için ne yapabiliriz? İstanbul gibi bir şehrin geleceğin zorluklarını yerine getirebileceğinden nasıl emin olabiliriz?' gibi sorulara cevap arandı. Avcı Architects'ten Selçuk Avcı yönetiminde gerçekleştirilen oturuma Elmas Akyürek Mimarlık'tan Can Elmas, Kolektif House Kurucu Ortağı Civan Orhan, Emir Drahşan Mimarlık'tan Emir Drahşan, Nilüfer Kozikoğlu Mimarlık'tan Nilüfer Kozikoğlu ile), Peter Barber Architects'ten Peter Barber katıldı.





Yüz millik şehir ve diğer katmanları

Sürdürülebilirlik ve daha yaşanabilir yapılı çevre kavramının altının çizildiği Yeşil Rapido, 3.Yeşil Binalar ve Ötesi Konferansı'na konuk konuşmacı olarak iki ünlü İngiliz Mimar Bob Allies ve Peter Barber katıldı.
Dünyaca ünlü İngiliz Mimar Peter Barber 'Yüz millik şehir ve diğer katmanları" konulu bir sunum yaptı. Yüksek yoğunluklu alanlarda düşük katlı kentsel konut planları geliştiren Peter Barber'ın projeleri uluslararası birçok ödül aldı ve İngiliz konutlarının geleceği için bir model olarak lanse edildi. Peter Barber, mimarlığı bir yandan tasarım zanaatkârlık ve malzemelerin birleşimi bir yanda da ekonomik, sosyal, politik boyutları olan bir meslek olarak tanımlıyor.



Allies and Morrison kurucu ortaklarından Mimar Bob Allies ise 'Bir süreklilik olarak şehir: Allies and Morrison'dan mimarlık ve şehircilik" konulu sunumunda, bir mimarın yapabileceği en iyi şeylerden birinin, uzun ömürlü, kuşaklar boyunca koşullara adapte olabilen binalar tasarlamak olduğunu söyledi. Allies, gelecekteki binaların, yüksek performanslı binalar olması gerektiğinin altını çizdi. Ayrıca bu binaların gelecekteki küresel iklim değişikliğine ve beklenmedik koşullara karşı esnek olmasının yanı sıra iklimle birlikte çalışan yapılar olması gerektiğini savundu.

Batısöke Çimento Fabrikasında Vardiya Zili Çaldı

Batı Anadolu Grubu Türkiye'nin çimento ve klinker ihracatının yüzde 10'unu karşılayacak Batısöke yatırımı ile üretim kapasitesini iki katına çıkarıyor. Grubun 2013-2018 yılları arasında yapılan ve devam eden yatırımlarının tutarı 1 milyar TL



Batı Anadolu Grubu'nun Aydın'ın Söke ilçesinde gerçekleştirdiği dev entegre tesis yatırımı grubun çimento ve klinker üretim kapasitesini iki katına çıkarırken, Türkiye'nin bu alandaki toplam ihracatının yüzde 10'unu da tek başına karşılayacak.
Batı Anadolu Grubu İcra Kurulu Üyesi Feyyaz Ünal, Batısöke fabrikasının devreye alma çalışmalarının başlamasıyla birlikte lojistik ve enerji maliyetleri gibi birçok alanda önemli kazanımlar elde edeceklerine dikkat çekti. Tesiste 4 ayrı paketleme tesisi, kamyon dolum ünitesi, 2 paletizing ünitesi ve 2 big bag dolum sistemi yer alıyor. Başta Ege Bölgesi olmak üzere tüm Türkiye genelinde hizmet veren Batısöke fabrikası, aynı zamanda yoğun bir biçimde ihracat da gerçekleştiriyor.

Kapasitesi 2,5 katına çıktı

Batı Anadolu Grubu, Batısöke fabrikasının hatlarının devreye alınması ile birlikte yıllık klinker üretim kapasitesini 4,05 milyon tona, çimento üretim kapasitesini ise 5,8 milyon tona taşıyor. Daha fazla ürünü daha kısa sürede paketleme ve sevk etme olanağına kavuştuklarını belirten Feyyaz Ünal "Batıçim ve Batısöke fabrikalarında yılda toplam 20 milyon dolarlık klinker ve çimento ihracatı gerçekleştiriliyor. Batısöke fabrikamızın devreye girmesiyle mevcut ihracat miktarları ikiye katlanarak, 40 milyon dolar seviyelerine çıkacak" dedi. İhracat konusunda yeni pazarların kendilerini her zaman heyecanlandırdığına ve bu alanda yatırımlarına devam edeceklerine dikkat çeken Ünal "2010 yılından bu yana ağırlıklı olarak Batı Afrika pazarına yönelik ihracat gerçekleştirdik. Bu pazar bizim için hala önemini koruyor. Yeni pazarlar için Güney ve Orta Amerika ülkeleri ile Amerika Birleşik Devletleri hedeflerimiz arasında. 2019 yılına kadar çalışmalarımızı tamamlayıp bu pazarlarda yer almayı arzu ediyoruz" diye konuştu.

İstihdamı yüzde 50 arttı

2016 yılından bu yana Batısöke yatırımında toplam 7 bin 790 personel görev aldı. Tesisin inşası süresince 2 bin 150 tır dolusu malzeme sevk edildi, 3 bin 700 adet imalat ve montaj bilgilendirme raporu hazırlandı. Batısöke yeni üretim tesisi ile çalışan sayısını da yüzde 50 oranında artırdı. Batısöke - Aliağa demiryolu hattının kullanılmasıyla çok önemli bir lojistik avantaj sağlayacaklarına değinen Feyyaz Ünal, "Fabrikanın karbon salınımının çevreye etkisi minimuma inecek. Enerji maliyetlerimiz ise klinker üretiminde yüzde 14, farinde yüzde 33 ve çimento üretiminde ise yüzde 16 oranında düşecek. Enerji tasarrufu için Türkiye'deki tüm fabrikaların benzer iyileştirmeleri yapmaları gerektiğini düşünüyoruz."

2013-2018 yılları arasında toplam 1 milyar TL yatırım yapan Batıçim Batı Anadolu Grubu ayrıca Batıbeton İzmir, Manisa, Aydın, Balıkesir, Muğla ve Denizli il ve ilçelerindeki toplam 3 milyon metreküplük kapasiteye sahip 22 hazır beton tesisine sahip. ve istihdama önemli katkılar sağlıyor.

Bahçeşehir Göleti 2 Kat Büyüyecek

Bahçeşehir Göleti'nin yeni iman planı sonrası iki kat büyüdüğünü söyleyen Atmaca Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Adem Atmaca, bölgede yapı yoğunluğunun ise artmadığına dikkat çekti



Bahçeşehir Gölet alanının genişletilmesiyle ilgili ihaleyi kazanan Atmaca Grup, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından onaylanan Yeni Gölet Bölgesi Revizyon İmar Planı sonrası projenin detaylarını açıkladı. Atmaca Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Adem Atmaca, gölete şimdiye kadar çivi bile çakmadıklarını belirterek "Bahçeşehir Göleti altyapı ve peyzaj çalışmalarıyla birlikte 2 kat daha büyüyecek. Belediye ihale bedeli ve yatırım maliyetimizle birlikte 240 milyon liralık bir bütçe ayırdık" dedi.



Bahçeşehir Göleti'nde imar konusunda Türkiye'de bir ilkin yaşandığını kaydeden Adem Atmaca bölgede esti plana göre, rekreasyon alanı yüzde 5'lik dilime denk geldiğini, yeni planla birlikte yüzde 5'lik dilime denk gelen 11 bin 500 metrekarelik alanın göletteki yaklaşık 50 bin metrekarelik alanın içinde toplandığını anlattı. Bölgede emsalin artmadığını da vurgulayan Atmaca "Yeni planla sadece ticari üniteler tek bir yerde toplanmış oldu, büfeye dahi izin verilmeyecek. Gölette, gezi yolları, bahçe mobilyalar, yürüyüş parkurları ve konsept parklarla bölge sakinlerinin kullanımına sunmuş olacağız" dedi. Bahçeşehir Göleti'nin ticari imara açılmadığının altını çizen Adem Atmaca, uzun ve orta vadede tapulara konan şerhler sayesinde sonradan yapılaşmanın önüne geçtiklerini söyledi.

240 bin metrekare rekreasyon alanı

162 bin metrekare metrekare büyüklüğündeki Bahçeşehir Göleti'nin yanında yaklaşık 100 bin metrekarelik atıl bir arazi bulunduğunu kaydeden Adem Atmaca, "Belediye bu araziyi satın aldı. Bunlara ek olarak Atmaca Gayrimenkul olarak 130 bin metrekarelik bir peyzajını yapıp, Bahçeşehir Göleti'ne ilave edeceğiz" dedi. Bu alanda botanik ağaçlar, hobi bahçeleri, macera parkı gibi detaylara yer vermeyi planladıklarını kaydeden Atmaca, şunları söyledi:

"Bu rekreasyon alanıyla birlikte Bahçeşehir Göleti'nin büyüklüğü yaklaşık 240 bin metrekare civarında olacak. İnşaat alanımız ise bu alanın 11 bin metrekarelik diminde yer alıyor. Belediyenin düzenlemiş olduğu peyzaj ihalesini KDV hariç 103 milyon liraya aldık. 1.5 kilometrelik derenin ıslahını da biz yapıyoruz. Buradaki genişletme, altyapı ve ıslak çalışmalarının yatırım maliyeti ise 125 milyon lira civarında."

'Kötü niyetli değiliz'

Bölgede sadece cafe, restoran ve mağaza gibi hafif ticari ünitelere izin verileceğini kaydeden Akmaca, şunları söyledi:

"Burada yüzde 5'ten daha fazla alanı kaplayan tek blok yapılamaz. İkinci bir plan başvurusunda sadece yeşil alana izin verilmesini sağladık. Biz kötü niyetli yatırımcı olmuş olsaydık göletin içine de inşaat yapardık. Ancak biz bunu hiçbir zaman düşünmedik. Aksine bizden sonra gelecek olan nesiller için parkı böylece korumuş oluyoruz." Atmaca, Danıştay'ın durdurma kararına harfiyen uyduklarını da sözlerine ekledi.

Kiralık Eve Yüzde 20 Eğitim Zammı

Lokasyon bazlı yeni eğitim sistemi emlak piyasasını da hareketlendirdi. Kilit okullara yakın mahallelerde kiralık konut fiyatlarının yüzde 20 artması bekleniyor



Liselere geçişte 'Eğitim Bölgesi ve Sınavsız Mahalli Yerleştirme Sistemi' gelmesiyle birlikte hareketlenmeye başladı. Yeni sistemle birlikte öğrenciler adreslerine en yakın beş okuldan birine kayıt yaptırabilirken, bu dönemde konut arayışında olan aileler için iyi okulların yakınında ev bulmak önem kazanacak. Özellikle ikinci el konut ve kira piyasasının hareketleneceğini belirten uzmanlar, münferit mahallelerde kiralık ev fiyatlarının yüzde 20 artacağının altını çizdi.

Beyoğlu, Beşiktaş, Fatih önde

Bakanlık verilerine göre en çok talep gören ve akademik başarısı yüksek ilk 20 okul Beyoğlu, Beşiktaş, Fatih, Kadıköy ve Üsküdar öncelikli olmak üzere Kartal, Bahçelievler ve Beylikdüzü'nde yer alıyor. Uzmanlar önümüzdeki dönemde özellikle çocuklu ailelerin bu bölgelere rağbet göstereceğinin altını çiziyor. İkametgah ile yerleşilebilecek liselerin yer aldığı ilçelerde kiralık konut fiyat ortalaması 1500 ila 2 bin TL'den başlıyor. Beklenen yüzde 20'lik kira artışıyla birlikte bu rakam 1800 ila 2 bin 200 TL'ye çıkacak.

Mahalle bazında artacak

Emlak ofisleri iyi okullara yakın konumdaki evleri bu özellikleriyle pazarlamaya şimdiden başladılar. Yeni sistemin gayrimenkul sektörünü hareketlendireceğinin altını çizen İstanbul Emlakçılar Odası Başkanı Nizamettin Aşa İstanbul'un bazı mahallelerindeki kiralık konut fiyatlarında artış beklendiğini söyledi. Aşa, "En çok talep gören ilçelerdeki okulların öğrenci alacakları mahallelerde yüzde 20 oranında kira artışı bekleniyor" diye konuştu.

Nizamettin Aşa ikinci el konutlara da talep olacağının altını çizerek, "İkinci el piyasası da hareketlenecek. Ancak kiralık daire kadar olmayacak" dedi. Aşa öncelikle velilerin çocuklarının gireceği okullarda hangi mahallelerin tercih edildiğini iyi araştırmaları gerektiğinin altını çizerek, "Okullarda öğrenci alımları ilçe bazlı değil de mahalle bazlı yapılacağı için ebeveynler hata yapmamalı. Örneğin öğrencinin Beşiktaş'ta herhangi bir mahallede ev kiralayıp Sabancı Anadolu Lisesi'ne girme garantisi yok" diye konuştu.

Pazarlamaya yeni başlık

Konut Geliştiricileri ve Yatırımcıları Derneği (KONUTDER) Başkanı Altan Elmas, bu okulların bulunduğu bölgelerin, özellikle tercih dönemlerinden ciddi bir ilgiyle karşılaşacağını ve gayrimenkul piyasasını ciddi biçimde hareketlendireceğini söyledi. Elmas, "Pazarlama stratejilerine yeni bir başlık daha açıldı. Artık ulaşım ağları kadar iyi okullara yakınlık da tüketicinin tercihlerini belirleyecek" dedi. Elmas, ikinci el konutlar başta olmak üzere kiralık konutlarda da ciddi anlamda fiyat artışı beklediklerinin altını çizdi.

İstanbul'un gözde ilçelerinde kiralar el yakıyor

İlçe	Fiyat aralığı
Beyoğlu	1600 - 2500 TL
Bakırköy	1750 - 2000 TL
Beşiktaş	1500 - 2700 TL
Kadıköy	2000 - 2500 TL
Üsküdar	1800 - 2300 TL



İnşaatçı 12'den Vurdu



Yeni dönemde inşaat izni için gereken 12 prosedüre gerek kalmayacak, böylece işe başlama süresi kısaltılacak. Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulunun 2017-2018 Eylem Planı'na göre, inşaat izinleri için yapılacak işlem sayısı 18'den 6'ya indirilecek, inşaat yapmak isteyenler projesini ve evrakını belediyeye teslim edecek. Belediyeler bu evrakı elektronik ortamda kendi birimlerine ve ilgili idarelere gönderecek, onayları elektronik ortamda alacak. Yapı ruhsatı formunda bulunması gereken imza sayısı 18'den 1'e düşürülürken, inşaata tek imza ile başlama kolaylığı getirildi.

SGK'ya gidilmeyecek

Yeni dönemde şantiye kuruluşu aşamasında iş yeri kaydı oluşturmak için Sosyal Güvenlik Kurumuna (SGK) gitmeye gerek kalmayacak. İnşaat tamamlandıktan sonra iskan, itfaiye ve su-kanalizasyon başlıkları altındaki 3 denetim, tek denetim altında gerçekleştirilecek. İskan için vatandaşların belediyelere verdiği 'SGK ve vergi borcu yoktur' yazısına de gerek kalmayacak. Tapu idaresi ile belediye arasında kurulacak elektronik iletişim sayesinde iskan alındıktan sonra yaptırılması gereken cins değişikliği otomatik gerçekleşecek. Elektrik bağlantısı için ise yatırımcının elektrik dağıtım şirketine başvurması yeterli olacak, kazı izni için belediyeye gitmesine de gerek kalmayacak.

Tapuda Üçüncü Boyut Dönemi



Tapu ve Kadastro Genel Müdürü Mehmet Zeki Adlı, 'Üç Boyutlu Kent Modelleri ve Kadastro Projesi'yle vatandaşların, e-Devlet üzerinden Tapu ve Kadastro Bilgi Sistemine (TAKBİS) girerek, konutlarının içini ve dışını 3 boyutlu görebilme imkanına sahip olabileceklerini bildirdi. Şu anda gayrimenkullerin sistemde sadece çizgisel olarak, iki boyutlu göründüğünü ifade eden Adlı, "Artık bu yetmiyor. Hazırladığımız projeyle bunu 3 boyutlu, akıllı verilere dönüştürüp, gerekirse kendi dairesinin içerisine kadar girip, oradaki brüt alanı görebilecek şekilde vatandaşın hizmetine sunmak istiyoruz" dedi. Adlı bu sistemle dolandırıcılık olaylarının da önüne geçilebileceğini vurguladı. Adlı şunları söyledi:

Bilgileri eşleştirme şansı

Diyelim ki konut satın alıyorsunuz, emlakçılar ya da birileri size 'Bu ev senindir' diye gösteriyor ama o evin parsel ve ada numarasını değiştirip, başka bir ev satması da mümkün olabiliyor. Projeyle vatandaş o evi gördükten sonra tapuda da bu detay bilgileri görecek ve zeminle tapudaki bilgileri eşleştirme şansı mümkün olacak." 3 boyutlu tapu uygulaması projesi ile ilgili çok büyük bir özenle çalışma yürüttüklerinin altını çizen Adlı, en az 5 santimetre hassasiyetinde datalar üzerinde çalıştıklarını ve Google'ın çekimlerinin 5-6 metre boyutunda olduğunu söyledi. Vatandaşların uygulama sayesinde Google'dan çok net ve çok fazla detayı bir arada görebileceğini de ekledi.

Işıklar Bayileri Bir Araya Geldi



Işıklar Yapı Ürünleri'nir 2018 yılı bayi toplantısını 15 -17 Şubat tarihleri arasında Antalya Lara'da bulunan Adalya Elit Otel'de gerçekleştirdi. Işıklar Yapı Ürünleri Genel Müdürü Özgür Üzeltürk'ün açılış konuşmasıyla başlayan organizasyon süresince Işıklar yetkilileri tarafından bayi yetkililerine ürün stratejileri ve yeni ürünler hakkında kapsamlı bilgiler verildi. Işıklar Yapı Ürünleri'nin 2017 Yılı Pazarlama Stratejileri ve 2018 Yılı Pazarlama Hedefleri hakkında detaylı bilgiler ise Ürün Yöneticisi Pınar Özçırpıcı tarafından paylaşıldı. Yoğun bir katılımla gerçekleşen seminerde Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'nden Doç Dr. Mustafa Özgünler ve Yrd. Doç. Ümit Arpacıoğlu yangın güvenliği ve yapı sektöründe doğal malzemelerin önemi hakkında bilgi verdi.

Toplantıda, sektörde büyük ilgi gören Işıklar Ekoklinker ürünüyle ilgili tüm detaylar da paylaşıldı. Katılımcılar, özellikle yalıtımı kendi içinde olan yeni nesil duvar sistemleri Ekoklinker 20, Ekoklinker 20/S ve Ekoklinker 12 ürünlerini daha yakından tanıtma fırsatı buldu.

Özel turnuvalar yapıldı

Türkiye'nin dört bir yanından ve dünyanın çeşitli bölgelerinden toplantıya katılan bayiler, özel turnuvalar gerçekleştirilip, keyifli saatler geçirildi. Özellikle carting turnuvasında katılım çok yüksek oldu. Son gün düzenlenen ödül töreninde ise Işıklar yetkilileri başarılı bayilere ödüllerini takdim etti. Katılımcıların büyük ilgisi ile gerçekleştirilen organizasyonda düzenlenen kokteyller ve yemekler ile hem Işıklar yetkilileri hem de bayi yetkilileri birlikte keyifli sohbetler gerçekleştirdi.



Antalya Agora'nın Tercihi Mardav Oldu



Mardav Yalıtım, Türkiye'nin önemli projelerinde kaliteli ve güvenilir ürünleriyle hizmet vermeye devem ediyor. Antalya Agora AVM ve IKEA Projesi'nde de Mardav ürünleri tercih edildi. Odak Şirketler Grubu'nun Antalya'da hayata geçirdiği 235 bin metrekare inşaat alanına sahip, Agora AVM ve IKEA yerleşkesi inşaatında Mardav Yalıtım'ın satış ve dağıtımını üslendiği ürünlerden 2 bin 200 metrekare Armstrong Taşyünü Asma Tavan ve T24 Taşıyıcı sistem, 10 bin metrekare TyvekFirecurb, 20 bin metrekare Rockmanto kullanıldı.

Bölgenin en büyüğü

Geçen kasım ayında kapılarını açan Agora AVM, Giyimden aksesuara, kozmetikten ev tekstiline, kitaptan teknolojiye kadar yerli ve yabancı markaları Antalyalılarla buluşturuyor. Yaklaşık 2 bin kişilik yeni istihdam yaratan Agora, bölgenin en büyük alışveriş merkezi olma özelliğini de taşıyor. Agora'da 1000 metrekarelik eğlence merkezi, 8 sinema salonu, 800 metrekarelik özel dizayn bowling salonu yer alıyor.





Kadem Ekşi
Jeofizik Mühendisi
Mimarlar ve Mühendisler Grubu
Denetleme ve Yönetim Kurulu Üyesi
Ekşioğlu Mimarlık Mühendislik
İnşaat ve Ticaret Limited Şirketi
Genel Müdürü

Zemin -Yapı Sektöründe Riskler ve Fırsatlar

1999 Gölcük Depremi sonrasında küçük, orta ve büyük ölçeklerdeki inşaat projeleri ile konut ve sanayi bölgelerinin belirlenmesinde yeraltı araştırmaların önemi bir kez daha gözler önüne serildi

Ülkemiz, Alp-Himalaya Kuşağı olarak adlandırdığımız bir dağ oluşum sistemi üzerinde yer almaktadır. Genç ve aktif tektonik hareketlerin gözlendiği bu kuşak üzerinde yer kabuğu yer yer alçalmakta, yükselmekte, kıvrımlanmakta ve kırılmaktadır. Yer kabuğundaki bu hareket sonrasında depremler oluşmaktadır. Ülkemizdeki deprem tehlikesini belirleyen jeolojik unsurların başında Kuzey Anadolu Fay Zonu ve Güneydoğu Anadolu Fay Zonu ile bu zonlara ait uzantılar gelmektedir. 1999'da ülkemizde son yüzyılda meydana gelen ve 1939 Erzincan Depremi'nden sonraki en büyük deprem olan Gölcük Depremi bu bölgede meydana gelmiştir. 1967Adapazarı Depremi'nden sonra bölgeyi etkileyen en büyük deprem olan 17 Ağustos depremidir. Bu deprem doğuda Bolu, Düzce, batıda İstanbul'un Avcılar, Küçükçekmece, Tuzla ilçeleri ile İzmit, Adapazarı, Gölcük ve Yalova'da etkili olmuş, 17 binden fazla insanımızın ölümüne, 43 binden fazla insanımızın yaralanmasına ve 100 binden fazla bina/konutun ağır hasar görmesine yol açmıştır. Türkiye nüfusunun yüzde 23'lük bir bölümünü barındıran bölgede olan depremde en ağır derecede etkilenen, can kaybının ve maddi hasarın ağır olduğu nüfusun toplam nüfus içindeki payı yüzde 6 civarındadır. Depremin etkilediği 7 ilin Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) içindeki payı yüzde 34.7, sanayi içindeki payı ise yüzde 46.7 seviyelerindedir (DPT, 1999).

Yeraltı araştırmaları önem kazandı

1999 Gölcük Depremi sonrasında küçük, orta ve büyük ölçeklerdeki inşaat projeleri ile konut ve sanayi bölgelerinin belirlenmesinde yeraltı araştırmaların önemi bir kez daha gözler önüne serilmiştir. Belediyeler kapsamında hizmet sınırları içinde kontrol amaçlı yapılanmalar gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda kentsel dönüşüm projeleri büyük önem kazanmıştır. Kentsel dönüşüm; sıkıntılı bölgelerin ıslahına ve yapı-çevre donatı üçlüsünün iyileştirilmesine çalışan, kişilerin yaşam mekanlarının yanında ticaret ve sanayi sayesinde ekonominin de ilerlemesini amaçlayan bununla birlikte kent merkezlerinin günümüz yaşamına uyum sağlayabilecek niteliğe kavuşturmak bakımından geliştirilmiş bir planlama çalışmasıdır (Turok,2004). Afet risklerinin azaltılması ve gecekondu alanlarının dönüşümü başta olmak üzere çeşitli amaçlarla kentsel dönüşüm projeleri uygulanmaya başlamış, bunlarda TOKİ ve büyükşehir belediyeleri başrolde olmuştur. Son yıllarda gerçekleşen kentsel dönüşüm projeleri ile tam olarak hedefe ulaşılamamış olsa da bu yönde çalışmalara başlanması, umut vericidir.

Teknoloji hassasiyet ve hız getirdi

Ayrıca gelişen zemin sektöründe kullanılan jeofizik ölçüm araçları, günün teknolojisine uygun olarak gelişim göstermektedir. Ölçü hassasiyeti artmakla beraber, arazi çalışmalarında hızlı hareket etmeyi sağlayan cihazlar üretilmektedir. Zemin çalışmalarının önemli bir parçası olan sondaj çalışmalarında da daha derinlere sorunsuz inebilen, numune alımında daha başarılı mekanik sistemler geliştirilmektedir. Bu çalışmalarda sismik (kırılma, yansıma, masw vb..), rezistivite özdirenç (schlumberger, wenner vb..), mikrotremör ve georadar gibi jeofizik ölçü yöntemleri, sondaj kuyuları, arazi ve laboratuar deneyleri, paleosismoloji çalışmaları gerçekleştirilmektedir. Bu çalışmalarla yapılar için gerekli statik parametreler, zemine ait taşıma gücü, sıvılaşma, oturma gibi mühendislik özellikleri belirlenmektedir. Ayrıca parsel, mahalle ve ilçe bazında mikro bölgeleme etütleri ile yerleşim amaçlı uygun/önlemli/riskli alanlar belirlenmektedir. Dünyadaki zemin alanındaki uygulamaları ile Türkiye'deki uygulamaları karşılaştırıldığında bilgi ve teknoloji açısından büyük farklılıkların olmadığı görülmektedir. Ülkemizdeki mega projelerde Türk Mühendislerinin başardığı birçok karmaşık uygulamalar söz konusudur. Burada önemli olan uygulamanın başarısı için verilecek maddi destek ve yeterli zamandır.

Büyük ölçekli çalışma daha etkili

Ülkemizin bulunduğu konum itibarıyla çok çalkantılı süreçler yaşanmaktadır. Bu nedenle yeraltı araştırmalarındaki gelişim için net bir şey söylemek pek mümkün olmamaktadır. Ancak yaşanılan parsel bazlı kentsel dönüşüm projeleri yerine, mahalle ve ilçe bazında dönüşüm projelerinin olması, sektörün daha sağlam bir platformda gelişim gösterecektir. Çünkü sektörün gelişimi için, küçük ölçekteki çalışmaların etkisi yerine, daha büyük ölçekteki çalışmaların etkisi, her anlamda daha etkili olacaktır. Zemin ve geoteknik çalışmalar, inşaat firmaları için, proje başlangıcında kar-zarar-maliyet hesaplamalarında büyük önem taşımaktadır. Dolayısı ile inşaat firmaları için en ekonomik şartlarda, en doğru ve güvenilir çözümler sunmak, bir inşaat projesi için en uygun avantajların sunulması anlamındadır. Hangi sektör için olursa olsun, insan faktöründe başarılı olunamaz ise ne sorunlar bitecektir ne de çözümler tam olarak gerçekleştirilecektir. En azından üniversite eğitiminden başlayarak mühendis adaylarımıza mesleki ve ahlaki sorumluluklarını en net şekilde anlatabilmek ve anlamalarını sağlamak zorundayız. Mühendis arkadaşlarımıza da projelerindeki hataların hem kendileri için hem de ülkemiz için yol açacağı olumsuzlukları çok iyi bir şekilde aktarmalıyız. Sonrasında yapılacak yönetmelikler ile bunların şekillendirilmesi ve sonuç alınması, daha kolay ve etkili olacaktır.

Şartnameyi yazan işi alır

Proje ve müşavirlik hizmetlerinde aktif olarak yer almalıyız. İş hayatında şartnameyi yazan işi almaktadır. Özellikle ülkemizde, teknik müşavirlik konusunda tüm kurumlarımız, aktif olarak çalışmalıdır. Deprem güvenli konutların üretilmesi, 6,5 milyon riskli yapının yenilenmesi için 400 milyar dolarlık bir kaynağı 20 yılda kullanılması demektir. Yeni inşa sürecinde yapı maliyetinin en az yüzde 1 oranının, yerbilimleri, jeofizik, jeolojik ve geoteknik araştırma projelerine harcanmalıdır. Kentsel dönüşüm adı altında 30 yıl önce yapılan yapılar yıkılıyor. Bu korkunç bir kaynak israfıdır. Türkiye, bu kadar zengin değil… Servis ömrü uzun, güvenli yapılar için, herkes sağlam ve doğru işi, bir seferde yapmak zorundadır. Kentsel dönüşüm kavramı doğru olarak ele alınmalıdır. Kentsel dönüşümün ne olup ne olmadığı üzerine akademisyenlerin, meslek uzmanlarının çalışmaları ve başarılı uygulamalarından faydalanılmalıdır.

Projeler fiyata odaklanmamalı

Bu bağlamda sayılabilecek en önemli projeler; Japonya Hiroşima-Danbara kentlerindeki dönüşüm, Lübnan'daki Beyrut-Solidere Kentsel Dönüşüm Projesi, Brezilyadaki Rio de Janerio kenti gecekondu sıkılaştırma programı gibi projeler bu alanda sayılabilecek önemli çalışmalardır.(Aydın, A, Çamur, Ö, 2016).Dönüşüm projelerinde ilke ve kurallar açıkça belirlenmeli, projelerde tek tip standart uygulamalar yerine yerelin özgünlüğünü ortaya çıkaran projeler yapılmalıdır.(Genç,2008)

Zemin sektöründe, profesyoneller oluşturulmalıdır. Projeler, sadece fiyata odaklanmamalıdır. Basit hatalarla riskli yapılar inşa edilmektedir. Bilim ve teknolojiyi en etkin şekilde kullanarak en uygun mühendislik hesaplarıyla güvenli yapılar inşa edilmelidir. Projeler ekonomik amaçlı yapılmamalı, toplumsal fayda amacıyla oluşturulmalıdır.



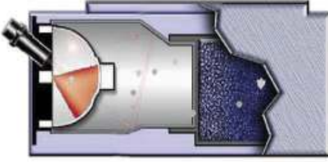
İpek Yavuz Konak
Mavili Elektronik Tic. ve San. A.Ş.
Pazarlama Müdürü

Aktif Hava Örneklemeli Sistem AirSense

Hava Emişli Duman Algılama Sistemleri konusunda uzman marka AirSense'in ürünleri çok yavaş büyüyen bir yangını hiçbir zarar oluşmadan algılayacak kadar hassas şekilde konfigüre edilebilmektedir



Hava Emişli Duman Algılama Sistemleri denildiğinde akla bir dünya markası olan AirSense gelmektedir. AirSense, uluslararası dağıtım bayileri, çözüm ortakları ve denizaşırı distribütörleri ile bu özel teknoloji alanında pazarın lider üreticilerinden biridir. AirSense'nin ürünleri, son derece hassas algılamasıyla geniş alanlarda bile yeni başlayan bir yangını algılayabilecek niteliktedir. Bu ürünler, yüksek hava akımı olan yerlerde koruması güç olan yerlerin yangına karşı korunması için özel olarak tasarlanmıştır.



AirSense ürünleri çok yavaş büyüyen bir yangını hiçbir zarar oluşmadan algılayacak kadar hassas şekilde konfigüre edilebilmektedir. Maksimum güvenlik hassasiyetini garanti eden, sistemle bütünleşik olarak bulunan, patentli bir 'yapay zeka' uygulaması olan ClassiFire sayesinde sistemin yanlış alarm bildirmesi neredeyse imkansızdır.

Yanlış alarma geçit yok

Aktif hava örneklemeli AirSense'nin sistemleri, temel olarak; hava emiş boruları, akış sensörleri, fan, filtre ve lazer hücresinden oluşmaktadır. Ortamda bulunan havayı örnekleyerek çalışırlar. Hava örnekleme borusu üzerinde bulunan deliklerden fan yardımıyla çekilen hava, bir filtreden geçirilir. Böylece yanlış alarma sebebiyet verebilecek toz vb. cisimlerin, algılama hücresi içerisine girmesine izin verilmez. Filtreden geçirilerek gelen hava, algılama ünitesi içerisine alınır. Algılama ünitesi, sadece lazer ışınının geçebilmesi için tasarlanan çok küçük bir açıklığa sahiptir. İçerisinde yansıtıcı ve odaklayıcı özelliğe sahip bir yarım küre, küre içinde sürekli ışınım yapan lazer ışın tabancası ve ışık sensörü vardır. Yansıtıcı ve odaklayıcı özellikleri bulunan yarım küre içinde sürekli ışınım yapan lazer ışın tabancası, içeri alınan havada duman partikülü olup olmadığını kontrol eder. Eğer lazer ışını, duman partikülüne çarparsa ışın yarım küre içerisinde dağılır. Tam yansıtıcılı yarım küre, duman partikülüne çarparak dağılan lazer ışınını odaklayarak yansıtır. Işık sensörü, odaklanan lazer ışınını algılar ve bilgileri işlemesi amacıyla merkezi mikroişlemciye gönderir. Mikroişlemci sistemde yangın bilgisinin kullanıcıya ulaşmasını sağlar.

Maxlogic ile uyumlu

Kuru kontak röle çıkışları sayesinde Maxlogic Akıllı Adresli Yangın Algılama Sistemlerimizle uyumlu olarak çalışabilen AirSense ürünlerinin, server odaları, arşiv odaları, müzeler, tarihi binalar, hapishane hücreleri, özel bitki odaları, rüzgâr jeneratörleri, kritik ekipmanların bulunduğu ortamlar gibi pek çok alanda uygulaması gerçekleştirilmektedir.

Mavili Elektronik olarak, hava örneklemeli yangın algılama sistemlerinin öncüsü niteliğindeki AirSense'i markalarımız arasına dâhil etmekten büyük mutluluk duyuyoruz.





Hasan Bayhan
Re-Pie Gayrimenkul ve Girişim Sermayesi Portföy Yönetimi A.Ş Genel Müdürü

Gayrimenkul Yatırım Fonu Performans Raporu Nedir, Nasıl Okunur?

Portföy yönetim şirketlerinin yönettikleri yatırım fonlarına ilişkin olarak yayınladıkları performans raporları, yatırımcıları ve piyasayı bilgilendirme amacı taşır

Yatırımcılar fonların risk düzeylerini, geçmiş performanslarını ve gider oranlarını dikkatle inceledikten sonra yatırım kararı almalıdırlar. Yatırım yapacakları fon çeşidi ve fonu seçerken yatırımcılar riskin etkin bir şekilde dağıtılması konusunda özenle inceleme yapmalıdır. Yatırım yapılacak fonu seçerken, fonun amacının, stratejisinin, fonun yatırım yaptığı ürünlerin ve risk-getiri seviyesinin yatırımcılar tarafından net bir şekilde anlaşılması gerekir. Portföy yönetim şirketleri yatırımcılarını ve piyasayı bilgilendirmek adına kendi belirledikleri dönem aralıklarında yönettikleri yatırım fonlarına ait performans raporu yayınlamaktadır. Bu raporda fon varlık dağılımı, getiri performans grafiği, yatırım stratejisi ve fona dair özet bilgiler yer alır. Bunlara ilaveten fon yöneticilerin yorumları ve gelecek dönemdeki beklentilerine de yer verilir.

Her fonun yatırım startejisi var

Fon yatırım stratejisi, fonun yatırım yaparken aradığı kriterler ve hangi alanda yatırım yapacağını özetler. Bir fonun varlıklarının değerleri toplamına ise toplam portföy değeri denir. Fona giriş yapabilmeniz için ödemeniz gereken nakit miktarına katılım payı denir. Peki, tam olarak nedir bu katılım payı? Bunu şirketlerin ortaklık paylarına benzetebiliriz. Yatırımcıların ortaklık payı alıp şirkette söz sahibi olduğu gibi, yatırım fonlarındaki katılma payı ile de fon portföyüne ortak olunur. Toplam portföy değerinin toplam katılma paylarına bölümünden elde edilen değere ise birim pay değeri denir. Birim pay değerinin artış oranı yatırımınızın değerlenme oranına eşittir. Fonların fiyatı/getirisi hakkında bilgi sağlayan birim pay değeri belli periyotlarda açıklanmaktadır. Bu periyotlar günlük, haftalık, aylık, çeyreklik olarak belirlenebilir.

Onların kurucusu olan portföy yönetim şirketleri kurdukları fonlar için bir yatırım komitesi atar ve komite fonun ihraç belgesinde yazan yatırım stratejisi ve yatırım sınırlamalarına uygun olarak karar alır. Fonu yönetimi sırasında portföy yönetim şirketi tarafında yapılacak harcamaların karşılanması için ihraç belgesinde belirtilen oranda bir yönetim ücreti tahsil edilir. Yönetim ücretine ilaveten bazı rekabetçi fonlarda başarı primi de bulunmaktadır. İhraç belgesinde belirtilen başarı eşiği aşılırsa fondan başarı primi de tahsil edilir. Başarı eşiği fonu yöneten şirketin başarı primi alabilmesi için ulaşması gereken minimum getiri oranıdır. Şirket başarı primini hak edebilmek için öncelikle fonun getirisi başarı eşiğini geçmelidir. Başarı primi ise bu eşik geçildikten sonraki getirinin ihraç belgesinde belirtildiği oranda fonu yöneten şirkete kalan tutarıdır.

Fon kredi alabilir

Fonların daha regüle bir ortamda operasyonlarına devam edebilmesi için bazı yatırım ve borçlanma kısıtlamaları yer almaktadır. Bu bilgiler de performans raporlarında kendisine yer bulur. Fonu yöneten yatırım komitesinin kararıyla fon kredi alabilir, fakat alınan kredinin toplam portföy değerine göre oranının en yüksek değeri ihraç belgesinde belirtilmiştir. Bu orana borçlanma limiti denir.

Günlük alım satım mümkün

Borsada işlem görüyorsa eğer fonların fiyat eşleşmesi yoluyla günlük alım satımı mümkündür. Buna ilaveten fona kabul ve iade zamanları vardır. Fona kabul fonların ihraç belgesinde belirtildiği dönemde yatırımcının katılma payı karşılığı nakit yatırarak fona giriş yapmasıdır. Fona iade ise yine ihraç belgesinde belirtilen dönemlerde nakit karşılığı katılma payı iadesi yaparak yatırımcının fondan çıkış yapmasıdır. Fondan her dönem yapılabilecek çıkışın bir limiti bulunmaktadır ve fona iade tavanı olarak adlandırılmaktadır. Bunu bir dönemde yapılabilecek maksimum katılma payı iadesinin fon toplam değerine oranı olarak tanımlayabiliriz.

Fonlar belirli bir süre için kurulabildiği gibi süresiz olarak da kurulabilmektedir. Süreli olan fonlar fonun süresinin dolmasını takiben tasfiye edilir. Bazı fonlarda ise fona girildikten sonra belirli bir süre ceza komisyonu ödemeden çıkış yapılamaz, bu süreye elde tutma süresi denilir ve yatırımcının fona girdikten sonra çıkış komisyonu ödemeden fondan çıkmak için beklemesi gereken en kısa süre olarak tanımlanabilir. Yatırımcı bu süreyi beklemeden çıkış yapmak isterse ihraç belgesinde belirtilen oranda kesinti yapılarak yatırımını o günkü birim pay değeri üzerinden geri alabilir. Buna da erken çıkış cezası denir.

Şeffaf yatırım ortamı

Bunlara ek olarak ISIN kodu borçlanma araçlarının tanımlamasında kullanılan isimlendirme sistemi adlandırmasıdır. Borçlanma Araçları Piyasası'nda işlem gören ve yeni ihraç edilen menkul kıymetler için yapılan tanımlamalar Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) ilan edilir. Portföy yönetim şirketlerinin müşteri varlıklarını kendi uhdelerinde ve diğer kurumlardaki kendi hesaplarında tutamayacağı ve bu işlemlerin portföy yönetim şirketlerinin anlaşacağı portföy saklama kuruluşlarınca yapılması gerekliliği sebebiyle fondaki varlıkların (gayrimenkul, nakit ve benzeri) saklaması için saklama bankalarından saklama hizmeti alınmaktadır. Ayriyeten fonun finansal raporları bağımsız denetimden geçirilmekte ve yatırımcı için şeffaf bir yatırım ortamı sunulmaktadır.

Risk değerlendirmesi

Bütün bu bilgilere ek olarak raporlarda risk değerlendirmesi kısmı da yer almaktadır. Bu risklerden biri olan likidite riski nakit çıkışlarını tam olarak ve zamanında karşılayacak düzeyde ve nitelikte nakit mevcuduna veya nakit girişine sahip bulunmaması nedeniyle Fon tarafından maruz kalınabilecek zarar ihtimalini ifade etmektedir. Yoğunlaşma riski ise belli bir bölgeye, sektöre, varlığa/varlık grubuna ağırlıklı olarak yatırım yapılması sonucu, fon portföyünün bu varlıkların içerdiği risklere daha fazla maruz kalmasıdır.

Bunun yanı sıra karşı taraf riski ise genel olarak fonun taraf olduğu mal ve hizmet alım veya satımı sözleşmelerinde; sözleşmenin karşı tarafının, sözleşme gereklerine uymayarak yükümlülüğünü kısmen veya tamamen zamanında yerinde getirememesinden dolayı fonun zarara uğrama riskini ifade etmektedir. Genel bir risk olan piyasa riski taşınan pozisyonların, gayrimenkul ve finansal piyasalardaki dalgalanmalardan kaynaklanan fiyat değişimlerine bağlı olarak ortaya çıkan riskler nedeniyle zarar etme olasılığını ifade eder. Son olarak finansman riski fonun ihtiyaç duyduğu finansman kaynaklarına zamanında ulaşamaması nedeniyle zarara uğrama ihtimalidir.

Raporda aynı zamanda yatırım yapılan varlıklara dair genel bilgiler bulunabilir. Yapılan yatırımlar bölge bölge metrekare cinsinden ve varlıkların değerlerinin oranı cinsinden yatırımcıyı aydınlatmak üzere paylaşılabilir. Eğer yatırım yapılan varlık arsa veya arazi ise irili ufaklı parsellerin ortalama büyüklüğüne de raporda yer verilebilir. Son olarak ortalama birim metrekare alış fiyatına da performans raporunda yer verilebilir.



neler yapıyoruz

Tasarım / baskı

Logo
Kurumsal Kimlik
Broşür
Katalog
Afiş
Bilboard
Dergi
Kitap
Gazete
İlan Tasarımı
Flyer
Ambalaj
Takvim
Ajanda
Araç Giydirme

Digital

Web Sitesi
Banner
Mailing
E-dergi uygulama
iPhone - iPad application
Tasarımı ve Uygulama

Çizim

İllüstrasyon
Karakter Çizimi
Konsepli İllüstrasyon
Vinyet, Amblem Çizimi
Storyboard Çizimi
Kitap Kapağı
Yağlıboya ve Karakalem Çizimi

İNDER (İstanbul İnşaatçılar Derneği) Yönetim Kurulu



İNDER Yön. Kur. Başk.
A.Nazmi DURBAKAYIM
(Teknik Yapı İnşaat A.Ş.)

İNDER Yön. Kur. Vekili
A.Engin KEÇELİ
(Seba İnşaat A.Ş)





İNDER Yön. Kur. Başk. Yrd.
M.Emre ÇAMLIBEL
(RE-PIE Gayrimenkul ve Girişim Sermayesi Portföy Yönetimi A.Ş)

İNDER Yön. Kur. Sekreter
Abdullah BAYSAL





İNDER Yön. Kur. Sayman Üye
İrfan AŞÇIOĞLU
(Aşçıoğlu İnşaat Taahhüt Tur. Tic. A.Ş.)

İNDER Yön. Kur. Üye
Yener Yıldırım
(Artaş İnşaat San. Tic. A.Ş.)



İNDER Yön. Kur. Üye
Salih KUZU
(Dekar Yapı ve Yatırım A.Ş.)





İNDER Yön. Kur. Üye
Kürşat Çoşkun UFUK



YÖNETİM KURULU

İNDER Yön. Kur. Üye
H. Kubilay SALİHVATANDAŞ
(Meta Peyzaj Planlama Tur. İnş. San. Tic. Ltd. Şti.)





İNDER Yön. Kur. Üye
Fatih Adnan ALBAYRAK
(ECF Mimarlık İnşaat Tur. San. Tic. Ltd. Şti.)

İNDER Yön. Kur. Üye
Fatih HALDIZ
(Haldız İnş. Oto.ve Tic. A.Ş.)





İNDER Yön. Kur. Üye
Eyüp Ensar SARAL
(Saral Yapı İnş. San. Tic. Ltd. Şti.)

İNDER Yön. Kur. Üye
Seçkin KAPLAN
(Mas Mekanik San. Tic. Ltd. Şti.)

